

理财面面观

家庭主妇“经济学”

杨 飞 著

電子工業出版社

Publishing House of Electronics Industry

北京·BEIJING

内 容 简 介

本书没有生涩的公式和图表，完全用一种轻松的方式，以日常生活中发生的故事为主线，将经济学原理蕴涵其中。本书内容涵盖了家庭主妇们关心的消费、理财和在相夫教子、休闲娱乐、婚恋情感等过程中涉及的经济知识。读完本书后，家庭主妇们会发现，原来经济学是如此实用，如此易学，如此贴近生活。

未经许可，不得以任何方式复制或抄袭本书之部分或全部内容
版权所有，侵权必究

图书在版编目（CIP）数据

家庭主妇“经济学”/杨飞著. — 北京：电子工业出版社，2011.1
(理财面面观)

ISBN 978-7-121-12622-2

I. ①家… II. ①杨… III. ①家庭管理：财务管理—通俗读物 IV. ①TS976.15-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字（2010）第 250297 号

策划编辑：刘宪兰

责任编辑：徐蔷薇

印 刷：

装 订：

出版发行：电子工业出版社

北京市海淀区万寿路 173 信箱 邮编 100036

开 本：720×1000 1/16 印张：17 字数：270 千字

印 次：2011 年 1 月第 1 次印刷

印 数：4000 册 定价：33.00 元

凡所购买电子工业出版社图书有缺损问题，请向购买书店调换。若书店售缺，请与本社发行部联系，联系及邮购电话：(010)88254888。

质量投诉请发邮件至 zlts@phei.com.cn，盗版侵权举报请发邮件至 dbqq@phei.com.cn。

服务热线：(010)88258888。

孩子为什么喜欢说谎？过年了，该给孩子多少压岁钱？什么地方的东西又好又便宜？老公升职了，会不会变心？做女人难，做一个优秀的家庭主妇更难！每一个立志成为优秀家庭主妇的女人都不得不面对这些问题。

有效解决上述问题的方法很多，但最有效也最可行的办法是从经济学的视角分析问题，进而解决问题。可传统的包含大量公式和图表的经济学教材让很多家庭主妇望而却步。在本书里，家庭主妇们不用再恐惧了，因为这里只有故事——和生活贴近的实实在在的故事，所有的经济学原理都在故事里，看完故事，便知晓了经济学原理。那么知晓了经济学原理就会用吗？不用担心，这些都替读者朋友们考虑好了，因为能让读者应用经济学原理解决实际问题才是本书的初衷和归宿，所以故事后面还举一反三地讲解了应用方法，如果你有兴趣，进一步研读的方向也给你指明了。

本书采用故事的形式，将深奥、复杂的各种经济理论不留痕迹地融入到日常生活之中，让读者在不知不觉中领会并了解各种经济学的知识，同时也让读者学会运用各种经济学知识的技巧和方法。本书构建的情景切合实际，人物设计合情合理，情节的铺叙和展开不瘟不火，非常贴近大众的日常生活和习惯，更加容易被大众所接受。本书中的每个人物都个性鲜明，读者可以从每个情景中找寻到自己生活的影子。此外，为了让读者更加方便地了解 and 掌握各种经济学的知识，本书还在每节的最后设置了知识点睛的部分——作者评说。

经济学原本就是从生活中来，它的最终归宿当然是要回到生活中去。希望本书能够让家庭主妇们感觉到经济学原来是如此得简单，如此得有趣。如

家庭主妇 “经济学”

果读者能够进而在生活中有意或无意地用经济学的思维解释一些问题或是现象，并能够帮助改进生活，那便是写作本书的最大收获。

作为一本通俗的大众经济学图书，本书涵盖了家庭生活的各个方面，同时也包含了大部分的经济学原理，兼顾了实用性和知识性。不但适合广大的家庭主妇使用，也可以作为居家生活的指导，同时也可以作为经济学理论应用的参考资料。

本书主要由杨飞著，其他参与写作的人员有王楠、王倩、莫金玲、任会利、殷婷婷、林翠萍、姜岚、陈刚、庄树坤、王海波等。在此对所有参与者表示感谢。

作 者
2010年1月5日

引子

1

第 1 篇
治家有方

- 4 1.1 我们已经总体小康了——恩格尔系数
- 9 1.2 贫富差距的衡量——基尼系数
- 14 1.3 所有的家务都要自己做吗——比较优势
- 17 1.4 为了经济增长，老公让我多消费——乘数理论
- 21 1.5 电话费越来越便宜了——边际成本
- 24 1.6 买菜还价的学问——机会成本
- 28 1.7 省水的秘诀——循环经济
- 31 1.8 三个和尚没水喝——生产的外部性
- 35 1.9 消费和节俭都是女人的权利——节俭悖论
- 38 1.10 学会记录日常生活中的财务账——收入与支出

2.1 还价的学问——生产者剩余

第 2 篇
生活智慧

2.2 老公的名牌西服不降价——需求弹性

2.3 为什么自来水厂只有一家——自然垄断

2.4 臭豆腐越贵越好卖——吉芬商品

2.5 坐公交车还是打车——效率与价值

2.6 钻石不能吃，却贵过面包——欲望与效用

2.7 升职了，别让职位害了你——寻租活动

2.8 老公，什么时候送个 LV 牌的包给我——炫耀性消费

2.9 只能偶尔省省——搭便车

2.10 过年前的疯狂购物是否合算——促销与打折

2.11 过年送什么礼物——纳什均衡

2.12 工资增加了，怎么买到的东西还是一样多——货币幻觉

2.13 拼车的贡献——消费的外部效应性

2.14 收入变了，衣柜和冰箱里的东西也要变一变了
——正常物品和奢侈品

2.15 团购的好处——规模经济

2.16 勤俭持家有必要——棘轮效应

44

47

51

54

56

59

62

65

68

71

74

78

80

83

87

90

第3篇 魅力主妇

- 96 3.1 我的衣服就这几个牌子——消费偏好
100 3.2 从今年开始不加班了——劳动与闲暇
102 3.3 出门还是化点妆好——美女经济
105 3.4 婆媳关系巧处理——等价原理

- 4.1 又降息了，该考虑理财了——货币政策
4.2 给未来系好安全带——保险
4.3 是机会，但别忘了风险——股票
4.4 让专家帮你理财——基金
4.5 像存款一样简单的投资——债券
4.6 可投资也可收藏的宝贝——黄金
4.7 以小搏大的冒险游戏——期货
4.8 火中取栗的本事你有吗——权证
4.9 今年的钱特别不值钱——通货膨胀
4.10 不该存钱的时候千万别存钱——负利率

第4篇 家庭理财

- 110
114
118
122
127
131
135
138
142
145

第5篇 旅游娱乐

- 152 5.1 我们出境旅游吧——升值与贬值
156 5.2 飞机票可真便宜——价格歧视
160 5.3 我们也买套家庭装吧——象征性消费
163 5.4 选择饼干还是方便面——生产可能性边界
167 5.5 珠港百事可乐的味道和家里的是一样的——寡头垄断市场
170 5.6 穷人更穷，富人更富——马太效应
174 5.7 赚钱不辛苦，辛苦不赚钱——二八法则
177 5.8 小买彩票能怡情——风险偏好
180 5.9 买了电影票但是不想去看怎么办——沉没成本
183 5.10 打麻将的思辨——不完全信息博弈

6.1 投资孩子教育我舍得——生产要素	188	第 6 篇 教子成才
6.2 课外兴趣班不宜过多——边际效用递减	191	
6.3 孩子为什么喜欢说谎——经济人假设	195	
6.4 孩子的零花钱要计划——预期	199	
6.5 家长的行为需注意——示范效应	203	
6.6 家长一诺值千金——信用	207	
6.7 看成绩单的学问——比较静态分析	210	
6.8 给孩子们多少压岁钱合适——价格理论	213	

第 7 篇 婚恋情感	220	7.1 恋爱时间不宜过短——逆向选择
	223	7.2 “钻石王老五”该不该要——收益高、风险高
	226	7.3 夫妻情感的纽带——公共资源
	229	7.4 中产男人不离婚——成本收益分析

8.1 怎么又停电了——供给弹性	234	第 8 篇 社会关注
8.2 经济学产生的根源——稀缺性	236	
8.3 今年工作真的不好找——经济周期	240	
8.4 求职简历的学问——信息不对称	244	
8.5 橘子长虫了，苹果也贵了——替代品	247	
8.6 都是坏路灯惹的祸——市场失灵	251	
8.7 自由主义的天堂——完全竞争	255	
8.8 为什么到潘龙园买眼镜会便宜——区域定价	258	

后记	261
----	-----

引子

天竺国地理条件一般，地质土壤也不好，但石油储藏丰富，一直依靠出口石油为主要经济增长点。在全国人民的齐心努力下，国力还算强盛，除了石油贸易之外，与周边国家也经常有其他物资的贸易往来，一直是一幅国泰民安的景象，但近来出现的金融风暴让这个主要依靠出口的国家陷入一片混乱，石油出口明显减少，进口物资涨价，百姓的日子苦不堪言，却又没有良策。令天竺国惊讶的是，贸易伙伴清华府国在此次金融危机下人民生产与生活基本稳定，经济增长势头依旧。在一次与贸易商的酒会中，贸易商无意中透露了其中的秘密，原来清华府国之所以平稳度过危机，是因为清华府国有许多经济方面的高参，而这些高参们又个个都精通经济学。清华府国的高参们正是运用经济学的基本原理，结合本国实际情况，及时出台相应的政策和对策才渡过此劫的。于是，天竺国在经过一番争论之后，最终派以公主凌若晗为团长的学习团前往清华府国学习经济学。

凌若晗公主来到清华府国最高学府——经师大学堂，见到了院长凯思密，说明来意后，凯思密院长鉴于公主的特殊身份，安排其进学院学习多有不便，于是仔细考虑之后，将其安排在弟子缪森教授家里。并告诉凌若晗公主说：“将你安排在缪森教授家里，主要是出于安全考虑，而且缪森教授的家庭环境不会让你感到孤单。缪森是我们经师大学堂经济学方面的知名教授，他的夫人罗小曼曾经也是经济学院的高材生，他们还有一个读中学的女儿缪心怡。但

这样安排并不是说你就可以轻松结业。经济学的知识博大精深，我们生活中处处都是经济学，会学还不够，还要会用，只有真正会用经济学来解释生活中的现象，帮助我们解决生活中的实际问题，那才叫学会了经济学。我这里有一本《经学通典》，我给你一年时间，你要在一年时间里熟读这本《经学通典》，然后根据这里面的提示再自学其他相关书籍，不懂的缪森教授和她的夫人罗小曼可以帮你。除了精读这本《经学通典》外，你在两年的时间里还要写出百篇生活日记，用经济学来解释你见到和遇到的这些生活现象，写完百篇日记之后，你再来找我吧。”

在凯思密的引见之下，凌若晗公主来到了缪森教授家里，开始了她不寻常的学习生活。

治家有方

第1篇

ZHIJIA
YOU
JINGJIXUE
FANG

JIATINGZHUFU

1.1 我们已经总体小康了 ——恩格尔系数

凌若晗在凯思密院长的介绍下，住进了谬森教授家。谬森一家很好客，自然是对凌若晗非常热心，不几日，凌若晗和谬森一家已经非常熟悉了。凌若晗了解到，原来谬森教授不仅是京师大学堂的一名教授，而且还是政府的经济顾问。女主人罗小曼在一家外贸公司上班，性格外向，虽然比凌若晗公主大十几岁，但是气质很好，显得特别年轻，没过几天，就和凌若晗以姐妹相称了。他们还有一个可爱的女儿谬心怡，刚上初中，人小鬼大，加上良好的家庭教育环境，思想上比同龄孩子显得更加成熟。

凌若晗很欣慰，有这样的生活环境，就不用担心在清华府国日后的生活，可以安心学习了，现在最操心的事是早点完成凯思密院长交给的任务，完成百篇生活日记，也好早日回到天竺国，讲授经济学并且运用经济学帮助天竺国实现更加富强的目标。

谬森夫妇平时虽然都比较忙，但还是自己动手做饭的，这让凌若晗很省心。只是凌若晗发现，自从住进谬森家后，谬森家的伙食特别好。作为公主，这样的伙食当然不算什么，但是天竺国毕竟是小国，公主与百姓之间的接触比较广泛，凌若晗是很关心百姓生活的，她知道一个寻常百姓家这样的伙食在天竺国是有些困难了，看到谬森家这般热心，凌若晗感觉过意不去了，她觉得有必要说一下了，既然看成一家人，就没有必要每天都为她特别准备什么。

这日晚餐，大家都在，席间谬森教授先问起了凌若晗。

谬森问：“凌若晗，我这可能没有你天竺国公主生活的条件好啊，你来了快一个星期了，我们一直把你当家人看待，也不知道你在这住得习惯不习惯，要是有什么要求就提出来，不要见外啊！”

小曼也跟着说：“是啊，你要是见外就是看不起我这个姐姐了。”

“我很好啊，住得习惯，吃得习惯，谢谢你们的关心”，凌若晗赶紧回答道，“另外，有件事我觉得很不安，既然你们把我当一家人，我就该和你们一样生活吧，没有必要每天都刻意做这么多好吃的，这让我心里很过意不去。”

谬森不解地问：“这话怎么讲呢？”

凌若晗答道：“我们天竺国也算国泰民安了。像我们王族，这样的生活标准没什么大问题，但我也走访了一些百姓，了解了一些百姓的生活，我知道一个百姓人家要达到这样的生活标准是有些困难的。我想既然是一家人，就没有必要每天都这么高标准，简单点就好，我习惯的。”

罗小曼和谬森对视一笑，小曼开说：“原来是为这事啊，你不用担心这个的，你没来之前，我们平时的生活水准就是这样的，没有特别为你做什么，因为我们国家的整体生活水平已经小康了，这样的生活水平很平常。”

凌若晗疑惑地问道：“小康水平？什么样的水平叫小康水平啊？”

谬森说：“小康水平是对小康生活水平的简称，是由联合国粮农组织提出的一种生活标准，是用恩格尔系数来衡量的。”

凌若晗接着问道：“恩格尔系数？”

谬森说：“对，恩格尔系数是指食品支出总额占个人消费支出总额的比重，是由德国统计学家恩格尔根据统计资料发现的规律：一个家庭收入越少，家庭收入中（或总支出中）用来购买食品的支出所占的比例就越大；随着家庭收入的增加，家庭收入中（或总支出中）用来购买食品的支出就会下降。”

凌若晗问道：“那就是说，一个家庭收入增加后，用于购买食品的支出占家庭收入的比重就会下降？”

谬森说：“是的，可以这么理解。”

凌若晗继续追问道：“那其他方面的支出变化呢？”

谬森说：“住宅建筑和家务经营的支出基本上保持不变，但其他方面的支出和储蓄占家庭收入的比重随家庭收入的增加会上升。简单地说，就是一个家庭的恩格尔系数越小，那么这个家庭的经济就越富裕。反之，如果这个家庭的恩格尔系数越大，那么这个家庭的经济就越困难。”

国际上常用恩格尔系数来衡量一个国家和地区人民生活水平的状况。根据联合国粮农组织提出的标准，恩格尔系数在 59% 以上为贫困，50%~59% 为温饱，40%~50% 为小康，30%~40% 为富裕，低于 30% 为最富裕。在实际运用这一标准进行国际和城乡对比时，要考虑到那些不可比因素，如消费品价格比价不同、居民生活习惯的差异，以及由社会经济制度不同所产生的特殊因素。在观察历史情况的变化时要注意，恩格尔系数反映的是一种长期的趋势，而不是逐年下降的绝对倾向。它是在熨平短期的波动中求得长期的趋势。”

凌若晗说：“那谬教授家的恩格尔系数肯定在 40% 以下了吧？”

谬森说：“呵呵，应该是吧。你回天竺国时也可以根据你们的统计资料来测算一下你们天竺国的恩格尔系数。”

凌若晗说：“嗯，我回去就做这项工作。”她快乐不仅是因为她不用内疚谬教授家因为她的寄住而提高生活标准，还在于她已经知道怎么完成第一篇日记了。



说起恩格尔系数，就不能不说说恩格尔了。恩格尔生于德累斯顿，是德国的一个统计学家，因发现恩格尔曲线和恩格尔定律而闻名于世。他早年与法国社会学家弗雷德里克·勒普莱交往甚密，勒普莱对家庭问题很感兴趣，这使恩格尔开展了对家庭的调查。通过这些调查所搜集到的开支数据使恩格尔确信，在家庭的收入与该户分配于食物和其他项目的支出之间存在着一定联系。这是经济学中最早确立的定量函数关系之一。不仅如此，他还发现，收入较高的家庭用于食物的支出一般多于收入较低的家庭，但食物开支在总预算中所占比重一般同收入成反比。从这一经验性规律出发，他进一步推断出，在经济发展过程中，相对于其他经济部门而言，农业将萎缩。恩格尔在柏林任普鲁士统计局局长期间(1860—1882年)，以普鲁士统计局的名义为发展和加强官方统计学做了大量工作。他从成本方面特别研究了人类生活的价值，他还调查了价格对需求的影响。他对官方统计学的影响远不仅限于德国，1885年他参与创立了国际统计学会。他于1896年在拉德博伊尔去世。

介绍完恩格尔，还有必要介绍一下恩格尔曲线。恩格尔曲线描述的是收入增加与商品需求量变动之间的关系。它反映在商品价格和其他因素不变时收入的变化所引起的需求量的变化。恩格尔曲线用于解释几类商品的供需情况。正常商品中，恩格尔曲线由左下朝右上倾斜（见图 1），表明随着收入的增加，相应的消费量也随之增加；而劣质商品则相反，随着收入的增加，相应的消费量下降。恩格尔一直致力于研究家庭收入和各项支出之间的关系，在 1857 年，他提出了著名的恩格尔定律，即随着收入的增加，食品在总支出中的比重是下降的。从统计结果来看，世界各地小至家庭，大至国家基本上都遵循这一定律，因此我们常常将恩格尔系数即食品在总开支中的比重作为衡量经济发展水平的一个指标。通常认为，恩格尔系数超过 50% 的经济尚处于维持温饱的生计经济，而小于 30% 的则是富裕经济。当然，这一标准并不是绝对的，个别经济在一定时期内可能会出现经济发展与恩格尔系数相背离的情况。恩格尔还发现，随着收入的提高，衣着和住房在总开支中的比重基本维持不变，而奢侈品、教育、娱乐和储蓄等的比重是上升的。

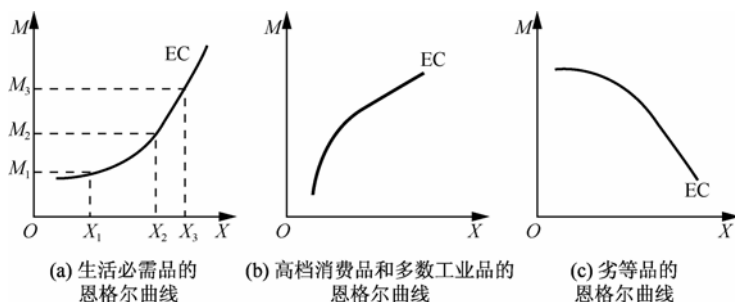


图 1 恩格尔曲线的三种情况

1.2 贫富差距的衡量 ——基尼系数

这顿晚餐之后，凌若晗很兴奋，才几天时间，就能写出第一篇日记了。于是放下碗筷便回到自己的房间，翻开《经学通典》，再看了一遍恩格尔系数，确认自己明白了之后，便开始动笔以自己的语言阐述恩格尔系数了。

“恩格尔系数在40%以下就是小康生活水平了……清华府国已经总体小康了……”凌若晗边写边默念着，“总体小康是多少人小康啊？”她又想起天竺国的情况，天竺国人民好像生活得不错，怎么没有总体小康？恩格尔系数凌若晗是搞明白了，但新的疑问又出来了，清华府国的百姓生活都这样好吗？总体应该是一个平均情况，那到底有多少人小康了？凌若晗越想越觉得有必要搞清楚这个问题，勤学好问的凌若晗带着一脸疑云又回到了客厅。

谬森教授看到凌若晗既兴奋又疑惑的表情，就知道她肯定有问题要问，便笑着主动开了口：“怎么了，又有什么问题把你难倒了？”

“是啊，谬教授，你刚才说你们国家生活水平都总体小康了，我想应该是一个平均情况吧，那到底有多少人达到小康水平了？”凌若晗问道。

“对，总体小康是个平均概念，并不是说每个家庭都达到了小康生活水平。事实上，我们国家还有很多家庭仅达到温饱水平，要想比较清楚地知道有多少人达到小康水平，得用另外一个概念来衡量，那就是基尼系数。”

“基尼系数？”凌若晗追问道。

“是的，基尼系数是用来衡量一个国家或地区贫富差距的一个指标，是由意大利经济学家基尼于 1912 年提出的，目前国际上已经把它作为综合考察居民内部收入分配差异状况的一个重要经济指标。

基尼系数的经济含义是指在全部居民收入中，用于进行不平均分配的那部分收入占总收入的百分比。基尼系数最大为“1”，最小为“0”。前者表示居民之间的收入分配绝对不平均，即 100% 的收入被一个单位的人全部占有了。而后者则表示居民之间的收入分配绝对平均，即人与人之间的收入完全平等，没有任何差异。但这两种情况只是在理论上的绝对化形式，在实际生活中一般不会出现。因此，基尼系数的实际数值只能介于 0 到 1 之间。

抛开计算方法上的一些误差，基尼系数客观地反映了居民之间贫富差异程度，可以起到预报、预警和防止居民之间出现贫富两极分化的作用，因此得到世界各国的广泛认可和普遍采用。” 廖森耐心地解释着。

凌若晗思考了一会，接着问道：“原来有这么一个指标啊，既然绝对平均和绝对不平均都不存在，基尼系数总是介于 0 到 1 之间，那该有个分界线吧？在分界线之上应该是贫富差距比较大，而在分界线之下则是贫富差距比较小，那这个分界线是多少呢？”

廖森笑了一下说：“凌若晗你真聪明，是有这么一个分界线的。国际上通常把 0.4 作为收入分配差距的‘警戒线’。在 0.4 以下，若低于 0.2 则表示收入绝对平均，0.2~0.3 表示比较平均，0.3~0.4 表示相对合理；而在 0.4 以上，0.4~0.5 表示收入差距较大，0.6 以上表示收入差距悬殊。一般发达国家的基尼指数在 0.24 到 0.36 之间，不过美国例外，基尼系数已达到 0.4。我们国家情况也不乐观啊，去年我们国家的基尼系数就达到了 0.48，超过了 0.4 的警戒线。”

看着廖森教授有点无奈的表情，凌若晗轻声地问道：“0.4 就真的有那么准吗？”

廖森看了凌若晗一眼，说道：“是的，将基尼系数 0.4 作为监控贫富差距的警戒线，是许多国家基于实践经验之上的一种抽象和概括，具有一定的普遍意义。当然，各国、各地区的具体情况千差万别，居民的承受能力及社会价值观念不尽相同，所以这种数量界线只能作为宏观调控的参照系，而不能成为禁锢和教条。”

刚才吃饭时咱们讲过恩格尔系数，从生活水平来讲，我们国家总体的恩格尔系数可能要比天竺国低，但就基尼系数而言，可能天竺国的基尼系数比我们国家低，所以衡量百姓的生活状况时，恩格尔系数和基尼系数都要考虑。”

凌若晗说：“明白了，最好的状况是百姓既都富有又比较平均。”

廖森说：“是的，这样的状况最好，但这又是一个矛盾的整体啊，效率和公平总是有先后的。”

凌若晗说：“廖教授，你们国家的整体实力已经很强了，是什么原因导致基尼系数还是那么高呢？”

廖森说：“你要是了解了我国近些年的发展情况就知道其中的原因了，历史上很长一段时间里我们国家底子确实很薄，为了早日提升整体的综合国力，我们不得不牺牲一下公平，加上当时发展的过程中，存在一些体制上的问题，导致今天总体小康却存在贫富不均，在小范围内甚至很严重的情况就很正常了。不过现在好了，我们国家已经用税制等一些宏观调控手段进行调控了，相信不久的将来，情况就会好转起来。你们国家以后在发展的过程也要注意这个问题。”

“知道了，谢谢廖教授的提醒，不早了，不打扰你休息了，我回房间去了。”

在和廖森教授告晚安之后，凌若晗就满意地回房间去了，她要完成她的第二篇日记了。



为了研究国民收入在国民之间的分配问题，美国统计学家洛伦兹于1907年提出了著名的洛伦兹曲线。它先将一国人口按收入由低到高排队，然后考虑收入最低的任意百分比人口所得到的收入百分比。将这样的人口累计百分比和收入累计百分比的对应关系描绘在图形上，即可得到洛伦兹曲线。

洛伦兹曲线可用于比较和分析一个国家在不同时代或者不同国家在同一时代的财富不平等，该曲线作为一个总结收入和财富分配信息的便利的图形方法得到广泛应用。

图2中横轴表示人口（按收入由低到高分组）的累积百分比，纵轴表示收入的累积百分比，弧线为洛伦兹曲线。

洛伦兹曲线的弯曲程度有重要意义。一般来讲，它反映了收入分配的不平等程度。弯曲程度越大，则表示收入分配越不平等，反之亦然。如果所有收入都集中在一个人手中，而其余人口均一无所获时，收入分配达到完全不平等，洛伦兹曲线成为折线。如果任一人口百分比均等于其收入百分比，从而人口累计百分比等于收入累计百分比，则收入分配是完全平等的，洛伦兹曲线成为通过原点的45度直线。

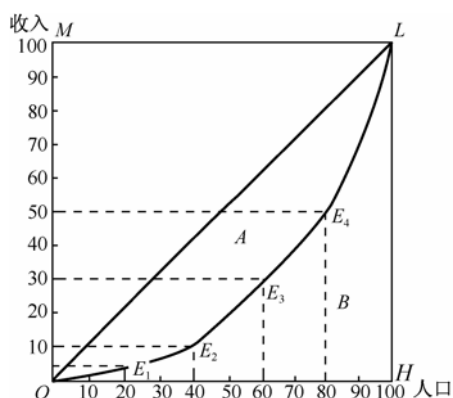


图 2 洛伦兹曲线

在现实生活中，一个国家的收入分配既不是完全不平等的，也不是完全平等的，通常是介于两者之间。所以相应的洛伦兹曲线，既不是折线，也不是 45 度直线，而是像图 2 中这样向横轴凸出的弧线，但不同国家的洛伦兹曲线凸出的程度是不一样的。

学者们通常将洛伦兹曲线与 45 度直线之间的部分 A 称为“不平等面积”，当收入分配达到完全不平等时，洛伦兹曲线就变为折线 OHL ， OHL 与 45 度直线之间的面积 $A+B$ 称为“完全不平等面积”。不平等面积与完全不平等面积之比，叫做基尼系数，它是衡量一国贫富差距的标准，也是常用的一个经济指标。显然，基尼系数不会大于 1，也不会小于零。

1.3 所有的家务都要自己做吗 ——比较优势

凌若晗来廖森家住了一个多月了，廖森一家人一直拿她当自家人看待，这让凌若晗感到很温馨，同时又觉得不好意思，确实给廖森家添了不少麻烦，总想在生活中给予他们一定的补偿，拿钱显然不行，该付的租金都已经付了，而且这租金还是自己强行要付的。那只能帮忙做家务了，小事基本不用帮忙，那就来个大扫除吧，说干就干，趁着廖森夫妇上班和廖心怡上学，家里只有一个人的时候，凌若晗拿起水桶和抹布，将所有的地方都打扫了一遍。凌若晗做事仔细，收拾一番后，家里确实换了个样，显得更加干净、整洁了。晚上罗小曼一回到家里就发现了这个变化，她知道肯定是凌若晗心里过意不去，主动帮忙打扫的，不过她没有马上去问凌若晗，而是在晚饭时特意给凌若晗夹了菜，说：“慰劳一下我们的功臣，辛苦了。”

凌若晗笑了一下，问道：“怎么样，还行吧？只要你们认可，我辛苦一点也没关系。以后每半个月我给你们打扫一次。”

罗小曼笑着说：“嗯，很干净，比我做得强多了。”

说完，廖心怡和廖森都轻声笑起来，笑得凌若晗很纳闷，她问：“你们笑什么呀？”

廖心怡说：“因为这样的大扫除我妈妈从来都不自己搞，你怎么弄都要比她弄得干净，哈哈。”

凌若晗说：“不自己搞，那谁来打扫啊？”

廖心怡说：“钟点工啊，每半个月请一次钟点工，彻底打扫一下，平时只要稍微打扫一下就好了。”

凌若晗望着罗小曼，罗小曼点点头表示肯定。然后她对凌若晗说：“其实没有必要所有的家务都自己做，有些家务活完全可以包出去，这叫发挥比较优势。”

凌若晗看了看罗小曼，不怎么明白。

罗小曼继续说：“‘比较优势’最初是用在国际贸易领域，说的是任何两个国家生产两种不同产品，相对于其机会成本来说，都有自己的优势，所以进行国际贸易，最终会让大家的福利都提高。

其实这个原理也可以用在我们的生活中，只要存在生产交换的领域就可以用。以请钟点工打扫卫生为例，我请钟点工打扫卫生是为了得到更多的休息时间，更好的休息可以换取更多的加班时间和获得更好的工作效率，从而产生更多的效益，也就是说我打扫卫生的机会成本是工作上相同精力获得的报酬。这个报酬比钟点工做相同时间清洁卫生的成本肯定要高。而对于钟点工而言，相同时间如果让她去做外贸，由于没有技术和知识支持，她获得的收益可能远远低于做清洁工作所获得的收入，她如果，要在外贸业务上获得清洁工作的收入，可能会比清洁工作花更多的时间。也就是说我在做外贸上有优势，而钟点工在清洁卫生上有优势，最后，我们分工合作，彼此都得到了更大的福利。这就是生活中的‘比较优势’。”

凌若晗说：“明白了。其实这个说起来应该挺简单的，我想可以这样理解，当我们可以自己从事的领域里获得正常收入时，就应该尽量从事自己的优

势工作，而自己不具有优势的工作就请那个领域里有优势的人来做，最后大家都得到了好处。但是这有个前提，那就是我们必须在自己的领域里获得正常收入，如果我们失业了，这个清洁工作还是自己做，对吧？”

罗小曼说：“是这个意思，其实主要的还是要考虑机会成本，我们总是选择机会成本小的去做。生活中这样的例子还是挺多的，如家庭装修，如果你可以在其他领域赚钱，就不应该自己动手装修，而应该请专业的装修公司帮你装修。如果你工作很忙，你放下手头的工作亲自烹饪就不是明智的选择，当然工作可以往后拖是另外一回事。对于女人来说，工作太忙，放下工作时间来编织毛衣也不是明智的选择，明智的选择是去定做或者直接购买合适的成品。”



【作者评说】

比较优势最早来源于国际贸易领域，指的是如果一个国家在本国生产一种产品的机会成本（用其他产品来衡量）低于在其他国家生产该产品的机会成本的话，则这个国家在生产该种产品上就拥有比较优势。正是各生产单位对资源的占有、分配和利用等情况的差别，造成了比较优势的产生。而比较优势的差别直接导致了生产物品的专业化（即所谓“社会分工”）和贸易的产生。这种专业化的结果是，当每个人都能够专门地从事自己最擅长的事情时，生产就会变得更加有效率，从而整个社会可创造物质财富总量与其整体经济福利便会有所增加。专业化所带来的总产量增量，就是贸易的好处。那么，贸易的进行，也就由此变得顺理成章。同时，更多可分享的总产量本身，

同样促进着专业化决策的发展。

绝对优势则将一国内部不同职业之间、不同工种之间的分工原则推演到各国之间的分工，从而形成国际分工。绝对优势理论是最早主张自由贸易的理论，由英国古典经济学派主要代表人物亚当·斯密创立。绝对优势理论又称绝对成本说，所谓绝对成本，是指某两个国家之间生产某种产品的劳动成本的绝对差异，即一个国家所耗费的劳动成本绝对低于另一个国家。绝对成本说是科学成分与非科学成分的混合，其正确的方面，是深刻地指出了分工对提高劳动生产率的巨大意义。各国根据各自的优势进行分工，通过国际贸易使各国都能得利。其错误的方面主要表现在，认为交换引起分工，而交换又是由人类本性所决定的。事实上，交换以分工为前提，在历史上分工早于交换。同时，交换也不是人类本性的产物，而是社会生产方式和分工发展的结果。绝对成本说解决了具有不同优势的国家之间的分工和交换的合理性。但是，这只是国际贸易中的一种特例。

1.4 为了经济增长，老公让我多消费 ——乘数理论

节俭了两个月的罗小曼又恢复了常态，虽说没有什么奢侈消费，但必要的消费却没有减少，还是保持以前的水平，这或许就是她所说的“棘轮效应”吧，生活水平到了一个层次真的很难降下来，不过没有奢侈浪费，倒也没有违背她精明持家的风格。

看到她的这一变化，凌若晗有点纳闷了，因为罗小曼几乎就是她的偶像，持家、消费或是教育子女方面都是她的榜样，按照她对罗小曼的认识，这个时候应该适当缩减消费才对，可罗小曼只持续了两个月又恢复常态了，心生疑惑的凌若晗只能向罗小曼请教了。

凌若晗说：“小曼姐，前段时间你还说经济不景气了，要勤俭持家，可这才过了两个月，你的消费又恢复到以前的状态了，我想这是‘棘轮效应’的作用吧？”

罗小曼愣了一下，答道：“棘轮效应？哦，对，这算是‘棘轮效应’，习惯了那样的生活状态，一时间很难改变，只能用点老底子了。”

不过这也是谬教授的意思，谬教授比较爱国，看到经济这么不景气，自己又无能为力，只能做点小事来尽微薄之力了。所以我的消费又恢复到了以前那个状态。”

这下凌若晗又纳闷了，因为罗小曼的话里没有指明做什么具体的事，莫不是消费也算做贡献。凌若晗问：“小曼姐，你的意思我不是很明白，你是说你这样消费就是为恢复经济做贡献？”

罗小曼笑着说：“是谬教授鼓励我这样做的，说多消费有利于经济增长，是不是有些不好理解？其实仔细想想也没有什么不好理解的，这个叫‘乘数效应’。打个比方，我们消费某一产品，必定引起对这种产品的需求增加，那么这个产品的生产厂家就要增加生产，增加生产必然要采购原料和雇佣工人，这又带动了另一个厂的生产，如果这些工人再把获得的工资收入投入到消费中，形成新的消费生产链，那么最终消费和生产必定会形成一个良性循环，经济也一定会欣欣向荣。当然，这是指生产没有饱和的状态。对于生产饱和

的状态，我们多消费一件产品，自然给生产者多一份利润和现金流，这些都可以帮助这些企业。简单地说，我们多消费一元钱，通过这些中间环节，最终国民收入增加的可能是几元钱，这就是‘乘数效应’。”

凌若晗说：“那反过来说，就是我们少消费一元钱，岂不是要让国民收入损失不止一元钱。”

罗小曼说：“可以这样理解。‘乘数效应’就是一个双向放大效应。不过这个消费也只是在合理的范围内，如果为了经济发展而随意浪费，那就不是明智的。”

凌若晗说：“不管什么目的，浪费总是可耻的。真的那样，估计最后就会有很多泡沫，最终还是损害了自己的利益。”

罗小曼说：“是的。‘乘数效应’虽然是从经济领域里提出来的，但其应用范围却不局限于经济领域。在我国古代有很多乘数效应的例子，如古代忠孝从某种意义上来说就是一种乘数效应，对于忠孝者而言，君或者长辈对他们的教育或者激励也仅限于几次偶尔的说教或者奖赏，但是这种思想却一直延续下去，从而达到了很好的乘数效应。还有在旅游行业中，好的服务和环境带来的收益绝对要比付出的成本多得多；相反，一些不好的小事带来的负面效应也是会倍数放大的。再具体到一个家庭中，对孩子的教育也有典型的‘乘数效应’，平时对孩子教育到位了，孩子在学习生活中得到了社会的认可，这个可以进一步激励孩子追求上进的热情，从而让孩子获得更大的成功。当然，在这个过程中，家长也要在孩子遇到困难时及时帮助他，以防止失败所带来的‘乘数效应’。”



乘数效应理论一般应用于经济学的研究，在生活中，除了专业金融机构能够感受和测量外，普通百姓是无法实际感受乘数效应的。相应地，我们也只能借助理论知识强化这种概念。在各个乘数中，公共支出乘数和税收乘数又相对更实用。

公共支出乘数效应也叫投资乘数效应，它是指投资或政府公共支出变动引起的社会总需求变动对国民收入增加或减少的影响程度。一个部门或企业的投资支出会转化为其他部门的收入，这个部门把得到的收入在扣除储蓄后用于消费或投资，又会转化为另外一个部门的收入。如此循环下去，就会导致国民收入以投资或支出的倍数递增。以上道理同样适用于投资的减少，投资的减少将导致国民收入以投资的倍数递减。

税收乘数效应是指因政府增加（或减少）税收而引起的国民生产总值或国民收入减少（或增加）的倍数。由于税收是对纳税人收入的一种扣除，税收高低会影响到投资并进而影响到国民收入。税收变动与国民收入呈反方向变化，即税收减少，国民收入增加；税收增加，国民收入减少。因此，税收乘数是负值。税收乘数又指收入变动对税收变动的比率。一般来说，税收乘数小于投资乘数和政府公共支出乘数。

1.5 电话费越来越便宜了 ——边际成本

凌若晗这天在自习室看书看累了，不自然地就回忆起了这段时间的生活。在谬森教授家住了两个多月了，每天的生活都很简单，泡泡图书馆、自习室，然后就是想着凯思密院长布置的百篇日记，晚饭的时候还可以和谬森一家“拉家常”。生活日记的进度倒还不错，已经完成了五篇，想到这，心里还是蛮欣慰的。于是走到走廊上，拿起手机，和家里的妈妈通了电话，汇报了一下情况，这一高兴，就聊了40多分钟，收线后，凌若晗突然意识到，这么久的国际长途，加上上次打的国际长途，100元话费肯定早没了，该补充电话费了。

来到移动营业厅，报出号码，缴费人员告诉她，卡里还剩50元呢。凌若晗很是不解，便询问了客服为什么还剩这么多。客服看了她的套餐品牌后告诉她，这种卡的资费现在很便宜，单向收费，打国际长途时加拨12893时，才四毛钱一分钟，所以她即使打了快100分钟的国际长途，加上市话费，目前总共花费才50元左右。这可真让凌若晗长了见识，这边的电话费可真便宜啊，想想要是天竺国也是这样就好了，天竺国虽然资源丰富，经济也还不错，但电话费可比这贵多了。晚饭间，凌若晗又无意中和谬森夫妇谈起了这个话题。

罗小曼说：“我们刚开始时电话费也不是这样便宜的，记得2000年的时候，我们开始慢慢普及移动电话，还是双向收费，打接都是四毛钱一分钟，长途更是恐怖了，1元多一分钟呢，那个时候即使有手机，身上还会带着一张

IC 电话卡，更别提用手机打国际长途了，想想现在，单向收费，国内、国际长途都很便宜，这电话费真是越来越便宜了。”

凌若晗说：“我们国家现在的电话费水平估计还处在你们前几年的水平吧，电话费还是很贵，还是有竞争好啊，让我们百姓得益。”

廖森说：“电话费这么便宜，不仅仅是竞争的结果，还有一个原因在于它的边际成本已经很低了，所以便宜是正常的。你们想想，开始架设移动网络的时候，需要很多硬件设施，这个需要大量的投入，而开始时使用者又比较少，有时打个电话需要中转几次，这个成本必然要高些，所以开始的收费必然会高些。随着网络设施的不断完善，覆盖面更广，打电话时不再需要中转多次，这个本身降低了成本；此外，该铺设的硬件设备已经铺好了，不再需要铺设新的设备了，新增用户数量只要不超过负荷，其使用的成本非常低廉，也就是说边际成本已经非常低了，这么低的边际成本，降价又能吸引更多的客户，何不降低电话费赚取更多的利润呢。”

凌若晗接着说道：“我们国家的电话费还没到你们这个水平，我想是目前固定投入太大，网络设施不完备，单位通话的成本太高，边际成本还不够低，所以电话费还是比较贵，希望我们国家快点建设完备的通信体系，那样的话，我们的电话费也可以很便宜了。”

廖森点了点头说：“放心吧，你们国家的话费也很快会降下来的。只要硬件设施铺设好了，边际成本自然就降下来了。其实边际成本在生活中的情况还有很多，不仅体现在话费中，很多一开始就需要大量投入的行业都存在边际成本很低的情况，像运输业、供水、供电行业都是。除了这些行业，一些一次大量投入、多次产出的行为也存在这种情况，像现在社会上的考公务员

热吧，我们可以看到，不管是“国考”还是“省考”，报名是一次比一次火爆，每次竞争都是异常激烈。这其中的原因是多方面的。公务员职业的稳定性 and 就业难固然是其中的原因，但是另一个不能忽视的原因就是边际成本的问题。全国的考试大多是《行测》和《申论》两科，除了常识方面之外，考试内容几乎大同小异，其实这个考试只是第一次准备要投入大量的时间和一些必要的财力，后面再考所需的成本就仅仅是报名费和各地考试来去的路费，相对于复习所花的时间和成功机会的珍贵，这些边际成本就显得非常低廉了，因此很多考生是逢招必考。最终的结局是每次考试竞争都是异常激烈，而实际情况是许多考生在重复应考。”

凌若晗听完这番话后，越发感觉经济学在生活中大有作为，更下定了要学好经济学的决心。



现实生活和生产中，太多时候需要考虑边际成本，因为边际成本才是决定你是否要继续生产下去或者停业的关键。初始的固定成本往往是一次性投入，随着生产量的无限放大，这部分固定成本分摊到每一件产品上的实际量几乎可以忽略不计，一件产品最后能否赢利的关键完全取决于边际成本。

具体来讲，边际成本是指在一定产量水平下，增加或减少一个单位产量所引起成本总额的变动数。通常只按变动成本计算。例如，生产某种产品100个单位时，总成本为5000元，单位产品成本为50元。若生产101个时，

其总成本 5040 元，则所增加一个产品的成本为 40 元，即边际成本为 40 元。当实际产量未达到一定限度时，边际成本随产量的扩大而递减；当产量超过一定限度时，边际成本随产量的扩大而递增。因为，当产量超过一定限度时，总固定成本就会递增。由此可见，影响边际成本的重要因素就是产量超过一定限度（生产能力）后的不断扩大所导致的总固定费用的阶段性增加。

当增加一个单位产量所增加的收入（单位产量售价）高于边际成本时，是合算的；反之，就是不合算的。所以，任何增加一个单位产量的收入不能低于边际成本，否则，必然会出现亏损；只要增加一个产量的收入能高于边际成本，即使低于总的平均单位成本，也会增加利润或减少亏损。因此，计算边际成本对制订产品决策具有重要的作用。微观经济学理论认为，当产量增至边际成本等于边际收入时，为企业获得其最大利润的产量。

1.6 买菜还价的学问

——机会成本

凌若晗来廖森家已经三个多月了，经常和罗小曼一起出入，对罗小曼的作风算是比较了解了，她发现罗小曼在处理一些事情上的风格截然不同。例如，罗小曼在买衣服上很精明，有的衣服很会还价，有的衣服却从不还价，尤其是男人的衣服，这个罗小曼曾经告诉过她，男人的衣服需求弹性小，不打折，也没什么价可还。女人的衣服就不是这样的，这里面的学问真够凌若晗慢慢学习的。比起买衣服，凌若晗发现，罗小曼在买菜上就比较单一了，

从来不还价，而且买菜的效率极高，基本上去了就知道买什么，还经常在老地方买，难道菜也是需求弹性小？但为什么经常看见一些老太太在讨价还价呢？凌若晗又有些不明白了，只好问罗小曼了。

罗小曼说：“买菜当然不会像买衣服那样，菜也不会是需求弹性很小的产品，每种反季节蔬菜都那么好卖就告诉我们菜的需求弹性肯定是富余的。对于我买菜不去还价，我觉得应该从机会成本角度来讲比较好。因为买菜还价虽然能节省一部分金钱，但是时间成本却是很昂贵的，对于我来说，时间价值远远大于还价所获得的好处，所以我需要的是节省时间，而不需要还价，即使贵了那么一点点都没有关系。但是如果是老太太买菜，又不一样了，因为老太太时间的机会成本很低，不还价她也是闲着啊，也就是她的时间机会成本几乎为零，还价所能得到的好处是实实在在的，所以一般老太太买菜喜欢还价。”

凌若晗说：“和你一起买那么多次菜，我发现你的蔬菜几乎都是在一个摊点买的，为什么啊？”

罗小曼说：“那也是为了省钱啊。一方面，在固定的摊点买菜，不用去别的摊点搜寻，实际上是节省了搜寻的时间成本，这是一大好处。另一方面，在一个固定的摊点买菜，一般价格都比较合理，可以省去还价的时间成本。虽然有人说做生意有人喜欢骗熟人，我想那是少数。在固定摊点买菜，可能偶尔会出现一两次比别的摊点稍微高的价格，但我相信绝对不会经常比别的地方高的。因为这是要担风险的，如果大家发现了这一现象，那么摊主就会失去大家的信任，他的生意也没法做下去，一个想长期以卖菜为业的人是不

愿意冒这个风险的。所以经常在一个固定摊点买菜其实不贵。这样算下来，我这种买菜方式也没有吃亏，如果把节省的时间算进去，我应该是赚了才对，所以，我买菜不需要考虑还价的问题。”

凌若晗说：“你这么一分析，我发现买菜其实挺简单的。不过我要真的有时间的话，我该怎么去还价呢？”

罗小曼说：“这个我还真没有研究过，不过我想这些所谓讨价还价的游戏玩的其实就是一个心理战的问题。买衣服时，你爱买不买的样子，卖家肯定不能卖给你高价。我想买菜也一样，首先你应该表现出悠闲的样子，人家就知道你肯定有时间货比三家，基本不会给你开高价了，这个时候即使你不还价，也不会贵到哪去。当然，如果你没有固定的摊点，各卖家开价就可能不一样了，因为不是经常性顾客，卖家失去顾客的机会成本很小，与其开低价，不如开高价多赚些。所以你还是可以适当还些价的，要知道卖东西的人总有个心理底价，只要你还价不低于这个底价，他们还是会卖的，如果真的是低于这个底价，你又不愿意加价，那简单，再换个地方以高一点的价格买些就好了，毕竟菜市场那么大，那些蔬菜之类的都是同质产品，基本不用担心有独家经营现象。之所以能这样，说来说去，关键在于大部分买菜的人时间的机会成本比较低，对于时间比金钱贵的人，明知菜价高他都不会在乎的。”

凌若晗说：“如此说来，机会成本还真是个好的衡量器啊，知道了自己的机会成本就知道自己该用什么方式买菜了。”

罗小曼说：“机会成本的作用可大着呢，生活中应用到机会成本的情况太多了。我们的资源是有限的，应该把有限的资源用到最有用的地方去。”



学过经济学的人都知道，生活中有太多的时候需要考虑机会成本，因为我们做事情时都喜欢有个比较。而在现实经济生活中，我们常用和常见的成本一般是会计成本。我们有必要就这两个概念澄清一下。

机会成本是指为了得到某种东西而所要放弃的另一样东西。机会成本小的具有比较优势。简单地讲，可以理解为把一定资源投入某一用途后所放弃的在其他用途中所能获得的利益。

机会成本在经济学上是一种非常特别的既虚又实的一种成本。它是指一笔投资在专注于某一方面后所失去的在其他方面的投资获利机会。

会计成本是会计记录在公司账册上的客观的和有形的支出，包括生产、营销过程中发生的原料、动力、工资、租金、广告、利息等支出。按照我国的财务制度，总成本费用由生产成本、管理费用、财务费用和销售费用组成。

生产成本是生产单位为生产产品或提供劳务而发生的各项生产费用，包括各项直接支出和制造费用。直接支出包括直接材料、直接工资、其他直接支出；制造费用是指企业内的分厂、车间为组织和管理生产所发生的各项费用，包括分厂及车间管理人员的工资、折旧费、维修费、修理费及其他制造费用。

管理费用是指企业行政管理部门为管理和组织经营而发生的各项费用，包括管理人员工资和福利费、公司一级折旧费、修理费、技术转让费、无形

资产和递延资产摊销费及其他管理费用，如办公费、差旅费、劳保费、土地使用税费等。

财务费用是指为筹集资金而发生的各项费用，包括生产经营期间发生的利息净支出及其财务费用，如汇兑净损失、银行手续费等。

销售费用是指为销售产品和提供劳务而发生的各项费用，包括销售部门人员工资、职工福利费、运输费及其他销售费用，如广告费、办公费、差旅费等。管理费用、财务费用和销售费用称为期间费用，直接计入当期损益。

1.7 省水的秘诀

——循环经济

和在买菜上从不还价的做法相比，罗小曼在水的使用上就节省多了，不仅使用了节水水龙头，就是平日里买回来的菜多是不需要用水洗的那种，而且每次洗衣服的水不管是手洗还是洗衣机洗都要拿桶装起来，最后用来冲洗厕所，这一做法不得不让凌若晗感叹。

罗小曼告诉她说：“节水和买菜可不一样。我们这地处北方，常年缺水，水价也确实很贵，每吨4元多呢，南方的水价每吨才1元。我们节水一来确实可以省钱，像我这样的家庭，在南方一般每月至少要用10吨水，但通过我这样利用，每月一般都不到5吨，这5吨水可是省下实实在在的钱啊。还有我们节约用水可以减轻整个城市的用水负担，可以说还有不小的外部效应呢。”

凌若晗说：“嗯，真是该省的地方一定要省，你这是利国利民的好事。只是你怎么想出这样的节水措施呢？”

罗小曼说：“这个是大家都在用的方法，而且还有说法的，这个叫‘循环经济’，虽然不是严格意义上的‘循环经济’，但这确实把水的效用发挥到了最大化，让水资源在小范围内循环利用，也算是做了一点小贡献了。”

凌若晗说：“嗯，这个方法确实好，不过我想小曼姐你肯定还有一些其他的好方法，你还是教教我节水的其他具体办法吧，我们国家也是常年缺水，都不知道怎样才好？”

罗小曼说：“节水的方法确实有很多，都是本着循环经济的思想，我用的不是很多，倒是听说一些别人介绍的经验，既然你喜欢，就和你分享一下。

总的来说，我们平时节水的方法有两种，一种是循环利用，另一种是珍惜使用。

循环利用的方法有：用洗衣机洗衣服时，将最后一次漂洗的水留下来，作为下一批衣服的洗涤用水；用淘米水、煮面水洗碗筷，既去油又节水；用洗菜水、洗衣水、洗碗水来浇花、洗车；洗脸水用了之后可以洗脚，然后冲厕所等。

珍惜使用的方法有：在洗澡的时候，先用喷头从头到脚淋湿，再全身涂抹肥皂或沐浴液搓洗，最后一次性冲洗干净。洗脸、刷牙的时候尽量使用脸盆和杯子，不任由水龙头的水哗哗地流；用洗衣机洗衣服时，水位不要调得太高，既费水又洗不干净；还有用洗衣机洗衣服时可以先用肥皂搓洗一下，再放到洗衣机里漂洗，既干净还省水；还有就是尽量用节水设备。”

凌若晗说：“你这么一说，方法还真的挺多，要是大多数地方都能使用循环经济的方式就好了，估计整个人类的福利都不止这些了。除了节水之外，我知道生活中还有些可以重复利用的‘循环经济’，典型的像旧衣服不能穿还可以拆了做拖把，还有一些对电池要求高的地方用过的电池还可以拿到遥控器上使用。在工业上，我们不用的废旧纸张回收可以做卫生纸，一次性筷子可以回收造纸。这样的例子太多了，只要我们用心，一定可以节约不少资源的。”



循环经济是指物质闭环流动型经济，是指在人、自然资源和科学技术的大系统内，在资源投入、企业生产、产品消费及其废弃的全过程中，把传统的依赖资源消耗的线性增长的经济，转变为依靠生态型资源循环发展的经济。以资源的高效利用和循环利用为目标，以“减量化、再利用、资源化”为原则，以物质闭路循环和能量梯次使用为特征，按照自然生态系统物质循环和能量流动方式运行的经济模式。它要求运用生态学规律来指导人类社会的经济活动，其目的是通过资源的高效和循环利用，实现污染的低排放甚至零排放，保护环境，实现社会、经济与环境的可持续发展。循环经济是把清洁生产 and 废弃物的综合利用融为一体的经济，其特征是低开采，高利用，低排放。

循环经济与可持续发展一脉相承，强调社会经济系统与自然生态系统和谐共生，是集经济、技术和社会于一体的系统工程。循环经济不是单纯的经

济问题，也不是单纯的技术问题和环保问题，而是以协调人与自然关系为准则，模拟自然生态系统的运行方式和规律，使社会生产从数量型的物质增长转变为质量型的服务增长，推进整个社会走上生产发展、生活富裕、生态良好的文明发展道路，它要求人文文化、制度创新、科技创新、结构调整等社会发展的整体协调。

与循环经济相对应的，我们常常会提到另一个概念——绿色经济。绿色经济是以市场为导向、以传统产业经济为基础、以经济与环境的和谐为目的而发展起来的一种新的经济形式，是产业经济为适应人类环保与健康需要而产生并表现出来的一种发展状态。

绿色经济是指能够遵循“开发需求、降低成本、加大动力、协调一致、宏观有控”五项准则，并且得以可持续发展的经济。绿色经济既是指具体的一个微观单位经济，又是指一个国家的国民经济，甚至是全球范围的经济。

1.8 三个和尚没水喝 ——生产的外部性

罗小曼今晚很忙，刚吃完晚饭就被同事叫出去了，回来时都快晚上11点了，但是当她走进厨房时却发现，今晚的碗还搁在那没人洗，已经很疲劳的她心情可轻松不起来，甚至有点生气，干脆也不洗，看能拖到什么时候。因为以前的“潜规则”不是这样的，像她这么晚出去加班，碗筷肯定有人自觉洗了，每每有人主动洗碗她难免要奖励一下，不过也只是精神上的奖励而已，

但今天的情况却反常，让她有点不开心。不过这么晚了她也没有兴师问罪，只是第二天难免还有些情绪。

情绪归情绪，但第二天还是她洗了碗筷，只不过洗的时候声音大了点，廖森和廖心怡都明白是怎么回事了，只好赔不是。明白了原因的凌若晗看见这一幕，笑着说：“你们这是典型的‘三个和尚没水喝’。”

罗小曼说：“是啊，一点都靠不住，早知道这样，还不如一开始就承诺自己一个人洗。现在是事也做了，人也得罪了，还搞坏了自己的心情，真是‘三不值’啊。”

廖森陪着笑说：“没有，没有，都是我们的不对，让你辛苦了，下次不会了，下次真的一定不会出现这种情况了。”

凌若晗还从没见过廖森教授也这么打趣，免不了又补了一句：“不会？呵呵，难说吧，还是可怜了小曼姐。”

罗小曼说：“是啊，还是不要有那个希望，免得希望越大，失望也越大，最后还是搞坏了自己的心情，还是靠自己比较保险。”顿了顿，她继续说：“其实这件事说起来也不能怪你们，咱们家这个格局，只能是这样了。要是用经济学上的话说，这叫‘生产的外部性’，生产的结果让他人获得好处却没有获得补偿，就都不生产了。”

廖森说：“虽然这个解释有点难听，不过确实是这么个理。在我们做一件事时，如果方便了别人却没有得到补偿，又没有制度的制约，最后我们一般都是放弃了做这件事，这是人的一个通病。”

凌若晗说：“中国那句古话‘三个和尚没水喝’流传了那么久，肯定是有

它的道理的。不过就像缪森教授刚刚说的那样，在一定条件下才会出现大家都不做事的情况，我想假以条件，这种事情应该不难解决吧？”

缪森说：“你说得对，只要假以条件，这种事并不难解决。像我刚刚说的，如果有制度制约的话，当然可以很好地解决，这在一定程度上也促进了‘制度经济学’的发展，而且这门学科分支确实解决了很多问题。另外一个办法就是补偿。生产的外部性有两种情况，一种是生产使得他人受益，那么这个生产者应该获得补偿，如栽树可以让别人受益，栽树者就可以获得有关部门的补偿。还有一种是生产使得别人的利益受损，那么这个时候生产者就要补偿别人，当然一般没法直接补偿，可以通过行政手段辅予以解决。例如，水泥厂的生产会给周边的环境带来污染，政府就可以对水泥厂多征税，然后以各种方式补贴给受污染的人群，从而达到利益的平衡。”

凌若晗说：“只要利益平衡了，一般这种事情还是可以解决的，关键还是在于怎样平衡这个利益关系，毕竟无私奉献还是不太普遍的。”

罗小曼不紧不慢地接着凌若晗说：“那怎么补偿我啊？”

缪森陪着笑说：“老婆大人辛苦了，我发了工资就陪老婆大人逛街买衣服，以表达我诚恳的歉意，怎么样？”

罗小曼这时也不生气了，笑着说：“行了，行了，老大不小的了，还贫。不过你刚刚说的那些确实是那么回事，我们在生活中经常要面对这种情况，但生活中的这些事往往不能及时得到补偿，不过这一点在公司中一般不会出现，因为公司的规章都很清楚，很少会有做了事得不到补偿的现象发生。如果我们在生活中真的碰到不好解决的事，向一些公司学习怎么运作还是很有帮助的。”



不管我们能否知晓，市场活动的外部性总是客观存在的。

简单地说，外部性是指由于市场活动而给无辜的第三方造成的成本。或者换种说法：外部性就是指社会成员（包括组织和个人）从事经济活动时，其成本与后果不完全由该行为人承担，即行为举动与行为后果的不一致性。

外部性又称溢出效应、外部影响或外差效应，指的是一个人或一群人的行动和决策对另一个人或一群人强加了成本或赋予利益的情况。

外部性可以分为外部经济与外部不经济两种，所谓外部经济就是：某人或某企业的经济活动会给社会上其他成员带来好处，但该人或者该企业却不能由此得到补偿。所谓外部不经济就是：某人或者某企业的经济活动会给社会上其他人带来损害，但该人或该企业却不必为这种损害进行补偿。

经济外部性是指经济主体（包括厂商或个人）的经济活动对他人和社会造成的非市场化的影响，可分为正外部性和负外部性。经济正外部性是指某个经济行为个体的活动使他人或社会受益，而受益者无须花费代价；经济负外部性是指某个经济行为个体的活动使他人或社会受损，而造成外部不经济的人却没有为此承担成本。

解决外部性的基本思路：让外部性内部化，即通过制度安排使经济主体经济活动所产生的社会收益或社会成本转为私人收益或私人成本，使技术上的外部性转为金钱上的外部性，在某种程度上强制实现原来并不存在的货币转让。

1.9 消费和节俭都是女人的权利 ——节俭悖论

到了9月份，经济形势并没有多少好转，外围经济环境的恶化，导致罗小曼所在的外贸行业业务进一步萎缩，工资这两个月都没有再涨了，还不知道要不要降。罗小曼也感觉到了这个变化，出门购物时不再像以前那样大发了，凌若晗和罗小曼几次购物时也发现了罗小曼的这个变化，开始没在意，两三次之后就感觉明显了，在第三次这样的情况之后，凌若晗问：“小曼姐，最近有什么地方需要大量用钱吗？”

罗小曼说：“没有需要大量用钱啊，怎么这样问？”

凌若晗说：“因为我发现你最近花钱不像以前那样了，明显节省很多，不该买的从不多买。”

罗小曼说：“哦，你说这个啊。你也知道，现在经济不景气，尤其是我们外贸行业，业务明显萎缩，这几个月的工资不但没有增加，还有减少的趋势，比起去年这个时候，那就更少了，再加上暑假的珠港游和心怡的假期音乐辅导，手头上显得有些紧了，也不知道这个经济寒流什么时候结束，目前还是省点花比较好。”

凌若晗笑着说：“呵呵，小曼姐，这可不是你的风格啊，刚认识你的时候你可鼓励我消费呢，现在自己反而节俭了。”

罗小曼说：“是啊，我是鼓励过你消费。其实，消费和节俭都是女人的权

利。在力所能及的范围内消费有利于刺激经济增长，这是为经济增长做贡献。但勤俭节约是我们国家的传统美德，我们每个公民都应该有勤俭节约的好习惯。如果为了刺激经济增长而铺张浪费就不应该了，这个似乎就是‘节俭悖论’。”

林若晗说：“是有一个‘节俭悖论’，说的是要少储蓄多消费，因为多消费才能刺激多生产，多生产国民收入自然就多了，相反要是大家都把钱存起来不消费，东西没人买，企业运转就会慢慢困难起来，最后大家都得不到福利。”

罗小曼说：“听起来是那么回事，但‘节俭悖论’是有条件的，它只能在短期内发挥作用，而且必须是在资源没有得到充分利用的前提下。你想想，要是资源已经得到充分利用，大家再都来增加消费，产能又不能增加，最终的结果是什么？肯定只有一个结果，供不应求引起物价上涨，最后形成通货膨胀。其实，‘节俭悖论’在长期是不存在的，我们消费应该在合理的范围内。而且一定的储蓄有助于抵抗风险，就拿这次的金融危机来说吧，那些过度消费的国家其危机程度要远远大于我国，就是因为他们没有足够的储蓄，一旦出现金融危机，没有充足的储蓄做后盾，资金链中断导致信用的危机，最后就爆发了严重的危机。这种情况下，经济想要恢复起来比我们这些有一定储备基础的国家要更困难些。”

凌若晗说：“听你这么一分析，还真是这么回事，只是我现在糊涂了，到底要消费还是要节约呢？”

罗小曼说：“这个不矛盾，需要消费，也需要节俭。只不过消费应该在力所能及的范围之内，只要在能力范围之内，即使是奢侈消费也没有什么关系。

节俭讲的是不要浪费，如果能力不够的话，不要进行一些不必要的消费，但这并不是反对必要的消费。当然，更不要进行能力范围之外的过度消费，否则一旦遭遇金融危机这样的风险，就会出现个人的危机了。另外，要有一定的储蓄，这于己于社会都是有好处的，尤其是在遭遇经济危机时，帮助自己渡过难关的同时也帮助国家了。”

凌若晗笑着说：“明白，我们继续按‘节俭’的方式购物吧。”



美国人重拾节俭

2008年美国华尔街的金融海啸，被誉为是继1929年大萧条以来最严重的一场经济危机。这场危机不仅波及位于财富金字塔顶端的银行家们，还迅速蔓延到普通美国人的日常生活当中，房价下跌、物价上涨，美国民众不得不改变原有的超前消费习惯，重拾失去已久的节俭风气。大多数美国人还表示，就算经济形势好转了，他们也会继续目前的节俭生活方式，民众的理财观念在这场危机中正在转变。

其实，美国人向来就有节俭的传统。当年从英国来的清教徒建立美国时，提倡的正是“禁欲、克己、节俭、敬畏上帝和辛苦工作”等传统。18世纪时的本杰明·富兰克林因其节俭的生活方式而成为这种美德的典范。后来，经历过大萧条的人因为生活经验而留下了终身的节俭印记。

美国人放弃节俭的传统源于20世纪五六十年代，那是信用卡刚刚普及的年代，不少美国人无论小至外出吃饭，大至买新电视机，都是“想做就去

做”，而无须再像往常那样，等待发薪水的日子到了才能买。到了 80 年代，数以百万计的美国人开始将手上的钱投资到红火的股市上，并发现仅靠股市收益，就可花远远超过他们收入的钱。再就是近几年来，美国人习惯将自己的房产作为抵押，来借更多的钱。

过度消费的直接影响就是美国人的储蓄。数据显示，1984 年美国人仍然把收入的一成存入银行，到了 1996 年这个比例已下降了一半，如今存款率已经变成负值，也就是说，大多数美国人花的都是借来的钱。有调查发现，近 4 年来，全美国 1/3 的家庭将房屋抵押或通过再增值来借债。在一些美国人的心里，房子不再仅仅是住的地方，而是一个可以随意支配的巨大支票。仅在 2004—2006 年间，美国人就通过各种方式，从自己的房子里套取高达 8000 亿美元的现金。如此消费方式，我们自然可以理解，此次突如其来的节俭必然会让很多人沮丧，心理上受到沉重打击。

目前的金融危机不仅改变了美国人的消费方式，更主要的是改变了美国人的观念，部分习惯节俭的民众认为，眼下金融危机为美国政府和民众上了一课，金融危机对人们消费习惯的改变具有积极影响，从这个意义上讲，金融危机是“好事”。

1.10 学会记录日常生活中的财务账 ——收入与支出

在谬森教授家里住了几个月后，凌若晗比以前进步多了，不仅表现在经济学的造诣上，还表现在生活中的细节之处，“近朱者赤”这句话还是很有道

理的。凌若晗学会了很多持家消费的本领，除此之外，她还练就了细心观察的本领，没办法，罗小曼太优秀，但她不会把每件事的来龙去脉和始因都主动告诉凌若晗，凌若晗要想进步，必须得靠自己观察。其实，罗小曼也是有意地在培养凌若晗的细心观察能力，从而增强她的自学能力。这不，最近凌若晗又有新的发现，她发现罗小曼有记账的习惯，不管大小开销，都有一个明细的进出账，而且罗小曼买的《我爱记账本》上的记账空白早被用完了，现在用的都是复印后装订成册的记账本。让凌若晗感到困惑的是，罗小曼家的经济条件应该是中等以上了，没有必要每笔开销都有个明细账，这样似乎有点精打细算的感觉。不明白原因的凌若晗还是不懂就问地找到了罗小曼。

凌若晗说：“小曼姐，我来这么久了，我觉得你们家条件算可以的了，可是我还是看你每天都要记收入、支出账。我觉得没有必要那么精打细算，过日子不用那么累吧？”

罗小曼听了凌若晗的话，却笑着说：“每天记一下出入账，是一种习惯，可以说是精打细算，但却不能说是舍不得花钱。记一下出入账是件很简单的事，但它的功能却不能小看。

记账的第一个好处就是养成理财的习惯。虽然这是件简单的事情，但是你明白自己的开销和收入后，心中就有笔明细账。当你需要大的开销时就可以事先做预算，假以时间，大的计划和小的计划就都可以实现了。而且生活总是处在有条不紊的计划当中，不会有太大的心理压力，生活过得轻松。

记账的第二个好处就是能节约不必要的开销。通过收入、支出的明细账，我们可以发现生活中那些不必要的重复浪费式开销，从而可以有效地避免这些开销，将有限的金钱花在有意义的地方，提高我们生活的质量。”

凌若晗说：“这些好处都是显而易见的，我想除了这些好处之外，记账还可以帮助自己了解自己的收入和支出状况，进而了解我们的生活水平应该处在什么样的阶层。我们在开销中应该量力而行，这样至少我们不会陷入财务危机。

不过这些我都没做过，不知道在具体操作过程中要注意什么？”

罗小曼说：“没有操作过的话，可能确实不能体会到这里面的好处，也不会注意其中的细节。其实要说细节也没有太多，主要是记出入账要记哪些内容，这些可以参考市面上的通俗读物，如《我爱记账本》等，那些书里面对操作都讲得比较详细，我就是按那些书里面给出的方法来记账的。另一个要注意的细节就是记完账不代表就什么事也没有了，应该要时不时地拿出来翻一下，不求经常翻阅，半个月或一个月应该要好好地翻一下，然后加以适当的总结，只有总账再加总结，才能找出一些我们关心的问题，进而在实际生活中改进这些问题，提高我们的生活质量。”

凌若晗说：“是的，先学会记账，再慢慢改进，我们就都会成为聪明的持家女人了，哈哈。”



记账不难，难的是长久坚持，能真正做到一直坚持记生活小账的人不多。记过账的人回头去翻账本的时候总能发现一些冲动的消费，久而久之就会理性、有计划地消费，这是记账能给人带来的好处。

另外，记账还是一个习惯，一个坚持的习惯，如果能坚持把这件事做下来，就意味着可能把很多事情都做下来，这可能是一些用心人的额外发现吧。

还有一点就是记账的方法，学过会计的人记账当然很容易，甚至可以把会计里的那些专业方法用到生活实际中来，但事实上这样做的人不多。会计上很强调凭证记账，这个在生活中可以让我们养成索要发票的习惯。会计上的单式记账和复式记账方法我们就不用太多计较了，我们记好流水账就行了，如果不愿用纸质账本，我们可以用一些邮件网站的百事通帮忙记账，像易网的百事通就做得很好，还有互动功能。

生活智慧

第2篇

SHENGHUO

JIATINGZHUFU ZHI
JINGJIXUE
HUI

2.1 还价的学问

——生产者剩余

凌若晗和罗小曼吃完了午餐，又转到了西园商业街，这次和上午逛街时的目的不一样，不再仅仅为逛街而逛街了，她们至少要达到两个目标：一是为凌若晗买几件衣服，二是要让凌若晗见识一下在清华府国买东西还价的方法。

凌若晗虽为公主出身，倒也不是不食人间烟火，家教良好的她平时也体验过市井生活，但毕竟身份不一样，在天竺国的时候，买衣服这些事情还真不用她操心，今天算是亲自给自己买衣服了，虽有些胆怯，但一脸兴奋，这让卖衣服的老板非常欢喜，一眼就可以看出这是个很少买衣服的新手。不过旁边的罗小曼却是行家，衣服店的老板们倒也不敢随便忽悠。

一路逛了好些店，也看了一些衣服，除了在专卖店买了一条不能还价的裤子之外，还真没有什么收获，这可不行，一路上的两个目标还没实现呢。走着走着，来到这家 VD 店，一件斜肩蕾丝边两件式上衣吸引了凌若晗的眼光，凌若晗很明显喜欢这件衣服，但这件衣服到底值多少钱，她确实没底。不管怎样，先试穿吧，试穿之后，感觉还真的不错，两个人就在试衣间讨论起还价的问题来。

凌若晗说：“小曼姐，你说这衣服能卖多少钱啊？”

罗小曼说：“一下子怎么能说多少价钱呢，判断一件衣物的价钱是个很复杂的事情，至少你要看这件衣服本身质量怎么样？这是最根本的。要看它是不是名牌？名牌的衣服，同等质量肯定要贵些。要看这件衣服的款式，新款

有时并不是最贵的，流行的款式才是最贵的。还要看这件衣服在什么地方出售，同样一件衣服在不同的地方出售价钱是不一样的，专卖店、大卖场和网上购买的价格肯定有差异，因为商家的成本不一样啊。”

凌若晗仔细倾听着，这些理论对她而言都是既新鲜又实用的知识，以前从来没有接触过，她边听边思考着，听完了点头答道：“嗯，这件衣服质量还行，这个不用担心。这个牌子我不是很熟悉，不知道在你们国家是不是名牌？这个店是大卖场，依据这条街的环境来判断，店铺成本应该不高，款式不好评价，至少我喜欢，呵呵。”

罗小曼说：“嗯，这些你都说对了，这个牌子也就一般，不是国内的什么名牌，这点你可以放心。除了这些，就是还价心理方面的因素了，商家不管怎样，有个心理底线的，低于这个底线他是怎么也不会卖的。”

凌若晗说：“心理底线？应该是最低成本吧？在最低成本上的多余部分应该就是‘生产者剩余’。记得《经学通典》里是这样定义‘生产者剩余’的——指卖者（商家）出售一种物品或服务得到的价格减去卖者的成本。我想我们尽量地往最低成本靠近，就是少给厂商留‘生产者剩余’，将厂商的‘生产者剩余’占为己有，哈哈。”

罗小曼笑着继续说道：“对，如果我们把质量、品牌、款式和店面成本都考虑进去，那么实际上就是得到了一个商品的最低成本，如果商家的商品最后卖价超过这个部分，那超过的部分就是‘生产者剩余’，我们还价就是要把商家的‘生产者剩余’尽量地缩小，最好能为零，当然这个还要靠心理上的较量，不过，我们知道这个道理，底气就足了好多。”

姐妹俩一番话后，开始讨论这件衣服的成本到底是多少，加上可能的浮动，最终姐妹俩认为不可能超过 180 元，具体还多少，要看老板开价多少。

一番商量后，最后决定由凌若晗单独完成这次砍价。

在听了老板的开价 268 元后，凌若晗心中一阵窃喜，比她预想的要低，所以她也初生牛犊不怕虎，直接还到 120 元，加上刚刚的一番讨论，她底气十足，和老板一条一条地分析，并且始终不加价，最后老板无奈，还真的 120 元卖给凌若晗了，这个结果真是让凌若晗自己都没有想到。凌若晗心中暗想，这“生产者剩余”也太多了点吧，要不是开始合计过，还真的要为商家的“生产者剩余”作大贡献呢。



来了解一下现实生活中的还价心理。日本的商店本来是不还价的，这是自 1852 年百货商店在巴黎面世以来确立的最基本的交易规则，但自从日本对中国旅游者开放以后，不还价的规则受到动摇。日本商店知道中国消费者不还价不购物，于是想出了应对之策，即在原来的成交价基础上加价，等着中国旅客还价。如果还价低于原来的价格，商店当然不卖；如果高于原来的价格，商店当然乐于成交。结果皆大欢喜，日本商店卖了个高价格，中国游客在还价中得到了满足，乐滋滋地抱着商品回国了。

“还价”是中国消费者一种独特的消费心理，“货比三家”实际上主要是“价比三家”。消费者为什么要还价？原因不外乎这样几个方面：第一，基于“无商不奸”的古训和以往的购物经历，形成不还价就吃亏的心理；第二，还价是消费者获得的一种心理满足，还价对有些消费者而言是一件其乐无穷的事，甚至比消费产品本身能获得更大的满足，即购物的乐趣比消费的樂趣还要大。

还价是一种什么样的心理？有人说是一种“便宜心理”。其实不对，还价是一种“占便宜心理”。“便宜”与“占便宜”不一样。价值 50 元的东西，50 元买回来，那叫便宜；价值 100 元的东西，50 元买回来，那叫占便宜。中国人经常讲“物美价廉”，其实，真正的物美价廉几乎是不存在的，都是心里感觉的物美价廉。

“占便宜”其实是一种心理错觉，但居于信息不对称原理，消费者不知道底价，只知道凭自己的还价能力把价格还低了，于是从中获得心理满足。消费者不仅想占便宜，还希望“独占”，这给商家有可乘之机。例如，女士在服装市场购物，在消费者不还价就不买的威胁之下，商家经常做出“妥协”：“今天刚开张，图个吉利，按进货价卖给你算了！”“这是最后一件，按清仓价卖给你！”“马上就要下班了，一分钱不赚卖给你！”这些话隐含如下信息：只有你一个人享受这样的低价，便宜让你一个人独占了。面对如此情况，消费者鲜有不买的。

不论还价是否理性，也不论还价是否真的能占便宜，作为营销人要承认这个基本现实，并在实践中巧妙运用。

2.2 老公的名牌西服不降价 ——需求弹性

凌若晗在依靠一点经济学知识做底气成功地还价买了一件上衣之后，她和罗小曼又选购了几件衣服，便准备打道回府。在路过 LAV 西服专卖店时，罗小曼突然想起来，谬森教授下个月要参加一个学术会议，好久没买西服了，正好趁这个机会给他买套新西服。

凌若晗还是单身，自然没有为男人买西服的经历，连陪男人一起购物的经历都很少，更谈不上了解男人西服的市场，不过今天出来大半天了，也见识了不少，那些国际大品牌的女装也能打个八折、九折的，自己刚刚在大卖场更是见识了衣服标价的学问。有了今天一天的经历后，凌若晗在心里琢磨着，男士西服应该是几折呢，八折还是九折？但在专卖店转了一圈之后，凌若晗有些不解。因为她看到的这些西服根本没有打折，不管是中档 2000 元左右还是高档 3000 元以上，这里购物环境好，人没有大卖场多，但却不时有人试衣服，而且试过衣服之后买下的概率大，只是没看到哪个顾客还价。

小曼和谬森是十几年的夫妻了，对于谬森的体型当然是再熟悉不过了，相对于刚刚凌若晗买衣服的过程，罗小曼买西服的过程真是让凌若晗大跌眼镜了，因为从进专卖店，到看完所有款式，挑选颜色、样式，最后付款，前后不到 15 分钟，而且小曼姐是那么会还价的女人，在这里她却根本没开口还价。

在回去的出租车上，凌若晗还是满脸疑惑，今天前面的过程她都理解，就是最后买西服的过程她不理解，男人的衣服贵可以理解，但不至于一点价都不还吧，忍不住的凌若晗开口了。

凌若晗问：“小曼姐，今天出来很有收获，第一次自己还价买衣服还真的很有成就感，不过有一点不明白，怎么刚刚给谬教授买的西服不打折，你也不还价啊？”

罗小曼说：“呵呵，疑惑了吧？要理解这个问题，你首先得了解男人的高档西服市场是个什么样的市场。《经学通典》看了几天，相信你已经看完一章了，只要看完供给与需求，你就该知道需求弹性这个概念的。”

凌若晗说：“是啊，这个概念我看到过，需求弹性就是一个因素变动对一种产品的需求量的影响。实际中，我们考虑问题时用的比较多的是需求的价格弹性，也就是价格变动对一种产品需求量的影响。”

罗小曼又问：“那需求的价格弹性的分类，以及各种弹性的典型产品你应该知道吧？”

凌若晗说：“需求弹性理论上讲有五种，但实际上讲的和用的多的就是需求缺乏弹性和需求富有弹性。需求缺乏弹性的产品最典型的就生活必需品了，不会随着价格的改变而轻易改变需求量，像粮食、食盐等都是，而需求富有弹性的产品一般是指生活奢侈品，像家电、汽车等。”

罗小曼说：“你说得很对，那按你刚才的分析，你觉得男人的高档西服算是需求缺乏弹性还是需求富有弹性的产品呢？”

凌若晗说：“男人的高档西服是奢侈品，当然是富有弹性的产品啊，按这个分类，应该可以降价促销的，可是刚才的西服专卖店根本没有任何打折，这就是我纳闷的地方。”

罗小曼说：“确实，男人的高档西服看似是需求富有弹性的产品，因为这个确实算是奢侈品。但你仔细想想就发现不是那么回事了，男人的高档西服都是特定人群消费的，这些人消费高档西服，追求的是名牌西服带来身份的象征。降低名牌西服的价格，这些消费者往往会认为降价的名牌产品不是‘正宗货’，购买该产品将有失身份，因此会取消购买计划。这样，降价非但不能促销，还有可能滞销，因此，从这个角度来讲，高档西服实际上应该算是需求缺乏弹性的产品。”

凌若晗说：“哦，按你这么一说，高档西服虽然是奢侈品，但是对于特定的消费群体来说，实际上是这些人的生活必需品，那也就是需求缺乏弹性的产品了。既然是需求缺乏弹性的产品，按照《经学通典》的理论，需求缺乏弹性的产品，提价反而可以获得更多的收益，那商家为什么不对这些衣服涨价啊？”

罗小曼说：“理论上是可以这样说，但在实际的销售过程中，弹性因素只是一个方面的原因，不能完全按照弹性的性质来变动价格，要知道同类产品之

间的竞争是很激烈的，这个定价是在充分调查市场的情况下确定的，真的要变动价格，那就要考虑多方面的因素。这个问题以后有机会我们再好好探讨一下。”



用“需求弹性”来解释一些高档物品不轻易降价是合理的，只不过我们在实际中很少真正地去考虑这些细节，而是在长久的生活经验积累下习惯了这种商家的做法。在这里，除了需求弹性之外，再补充一个新的概念，叫需求交叉弹性。

需求交叉弹性反映的是相应于其他商品价格的变动，消费者对某种商品需求量变动的敏感程度，其弹性系数定义为需求量变动的百分比除以另外商品价格变动的百分比。

需求交叉弹性可以是正值，也可以是负值，它取决于商品间关系的性质，即两种商品是替代关系还是互补关系。具有互补关系的商品称为互补品，具有替代关系的商品称为替代品。

互补商品之间：需求交叉弹性小于0。对于互补商品来说，一种商品需求量与另一种商品价格之间成反方向变动，所以其需求交叉弹性系数为负值。例如，照相机和胶卷，录音机和磁带等之间是功能互补性商品，它们之间的需求交叉弹性系数就是负值。一般情况下，功能互补性越强的商品交叉弹性系数的绝对值越大。

替代商品之间：需求交叉弹性大于0。对于替代商品来说，一种商品需求量与另一种商品价格之间成同方向变动，所以其需求交叉弹性系数为正值。例如，茶叶和咖啡，桔子和苹果等，这些商品之间的功能可以互相代替，

其交叉弹性系数就是正值。一般来说，两种商品之间的功能替代性越强，需求交叉弹性系数的值就越大。

此外，若两种商品的交叉弹性系数为零，则说明 A 商品的需求量并不随 B 商品的价格变动而发生变动，两种商品既不是替代品，也不是互补品。

2.3 为什么自来水厂只有一家 ——自然垄断

天气太热，凌若晗从图书馆自习回来就洗澡去了，可这一洗就洗了 40 多分钟，不是真要洗那么久的，就是冬天也不需要那么久，只是她运气不好，洗了一半，停水了。她倒也不是很着急，因为这几天经常会停个 10 分钟、8 分钟的，天气热了，北方缺水，供应不过来。只不过，她今天运气真的很差，这次停了 20 多分钟，她只好在里面多待了 20 多分钟。出来后第一句话就是，“怎么就一家自来水公司啊？要是多几家肯定不会有这样的情况，在里面憋死我了。”

罗小曼说：“想法是不错，可很难实现。供水公司是自然垄断企业，其他的企业就是有想法也进不来。”

凌若晗说：“既然是垄断行业，为什么不能拆分？就是寡头垄断也好，至少有个竞争，这倒好，独此一家，连竞争对手都没有？”

罗小曼说：“自然垄断可不等同于一般的垄断，这种垄断形成是由市场的自然条件决定的，经营这些部门如果不进行垄断而进行竞争，则反而可能导致社会资源的浪费或者市场秩序的混乱。就拿供水来说吧，供水形成的自然垄断是由其高昂的基础设施建设成本决定的，这些基本的管道建设需要大量的成本，而这些成本不可能在开始建设时就分摊给消费者，如果这样的话，

开始建设时就没有消费者能用得起自来水了。这里面的市场需求量几乎是固定不变的，不可能因为你多提供服务或者多几家服务，市场需求就会增加。如果增加几家公司，只会造成建设的浪费，而不是说有了竞争就提高了效率，最后大家都赚不到钱，反而使服务质量下降。所以这样的行业，最开始只能由政府出面投资建设，等需求量到一定程度之后，才可以收回成本，这也是规模经济的效应。这样在这个行业里就形成了垄断，我们称这种垄断为‘自然垄断’。”

凌若晗说：“嗯，这样一说，这些行业确实没有办法，垄断经营才是最有效率的选择。除了供水行业，目前我看供电、供气、铁路等行业应该都算是自然垄断行业了，这些行业和供水行业一样，其特征都是必须有规模经济后才可能产生效益。不过虽说是垄断行业，倒也还好，价格和服务方面也不是特别离谱，都是在可接受的范围内，即使最近供水出了些问题，我还是比较理解的，因为这是用水高峰期，我们也要理解一下缺水的北方的难处。”

罗小曼说：“那当然，这个虽然最开始是由政府出资建设的，但最后都不是政府在直接管理，而是由政府指定相应的管理机关在行使管理的职能和权利。这些年虽然这些行业先后爆出一些丑闻，像服务不好，工资过高等现象。但是随着监管当局监管的力度越来越大，监管的手段和措施越来越先进，这些现象是越来越少了。而且，现在消费者的维权意识也越来越高，消费者对这些行业的社会监督也要求这些行业本身要改进服务质量。这些行业虽然不能完全市场化，但有的行业在小范围内引入竞争机制，对这些行业的发展也是有好处的，对消费者来说也更有利，像这几年电信行业的转变分家，我们得到的服务就越来越好，同时我们需要付出的消费成本也越来越低了。我们应该相信，随着各项法制制度的健全和完善，加上消费者的用心监督，这些行业一样可以为我们提供优质服务的。”



自然垄断也是一种垄断形式，但和传统的垄断有一定的区别。传统的垄断市场的条件是：

(1) 市场上只有一个卖者，它控制着整个行业的全部供给。在垄断市场上，厂商和行业两个概念完全重合，行业中唯一的厂商就是垄断厂商，而这个垄断厂商就代表了一个行业。

(2) 垄断厂商的产品没有十分近似的替代品，它与其他产品的替代弹性是非常低的。由于垄断厂商控制全部供给，且产品具有永久特色，所以垄断厂商是价格的决定者。

(3) 不许有新厂商进入，垄断厂商控制着市场周围的种种进入障碍，这些进入障碍有的是由于政府征收关税、颁发特许证、给予专利及提供其他形式的保护而形成的，有的是对某些自然资源的控制而形成的，有的是因为某些行业需要巨额投资或者高精尖技术而形成的，等等。

早期的自然垄断概念与资源条件的集中有关，主要是指由于资源条件的分布集中而无法竞争或不适宜竞争所形成的垄断。在现代，这种情况引起的垄断已不多见。而传统意义上的自然垄断则与规模经济紧密相连，指一个企业能以低于两个或者更多的企业的成本为整个市场供给一种物品或者劳务，如果相关产量范围存在规模经济时自然垄断就产生了。现代法学一般认为，自然垄断是指由于市场的自然条件而产生的垄断，经营这些部门如果进行竞争，则可能导致社会资源的浪费或者市场秩序的混乱。

自然垄断一般具有效率主导性、呈现网络经济特征、资产具有沉淀性与专用性和产品的日常性等基本特征。

2.4 臭豆腐越贵越好卖 ——吉芬商品

凌若晗和罗小曼出来逛街时免不了要买些小吃，像所有的女人一样，这是她们可爱的一面，尤其是凌若晗，毕竟这个年龄是自由自在的年龄，不用约束什么。东四街那条小吃街都被她们逛遍了，哪家的臭豆腐好吃、哪家的麻辣烫好吃等她们都已烂熟于心。凌若晗记得很清楚，第一次吃臭豆腐时是一元钱 3 块，才半年不到的工夫，价格就涨了不少，已经从一元钱 3 块变成了一元钱 2 块。按说涨价了，需求量会减少，但凌若晗惊奇地发现，这个臭豆腐的需求量没有减少，反而有增加的势头，这可不符合一般的需求规律。不解的凌若晗问罗小曼：“这是怎么一回事，有点不好解释啊？”

罗小曼说：“这种现象在生活中确实少见，一般来说，涨价了的物品其需求量应该下降的，而臭豆腐现在反其道而行之，我想要真的给出一个合理的解释的话，那就是‘吉芬物品’了。”

凌若晗说：“‘吉芬物品’？我想想，书上说，这种物品是一种低档物品，由于它的收入效应很大，从而使得它的需求曲线不像正常物品那样向右下方倾斜，而是向右上方倾斜，也就会出现价格上涨，需求反而增加的现象。理论上是这样解释，可实际上不好理解，这个臭豆腐现象怎么解释呢？”

罗小曼说：“单纯从概念上是不好理解。以臭豆腐为例，臭豆腐是一种低档物品，但可以满足人们对小吃的基本需求，不管穷人、富人都可以买得起。当臭豆腐的价格比较低时，穷人不需要买太多的臭豆腐，他还可以凑钱去买

别的高档一点的小吃。但当臭豆腐涨价了，穷人的收入没有变化，臭豆腐是他们能消费得起且可以满足他们对小吃需求的产品，他们必然会改变消费结构，增加对臭豆腐的需求，而削减对其他高档小吃的需求。当然，这个价格也不能涨太多，涨得太多了，也就没有市场需求了。”

凌若晗说：“教科书上的经典例子就是土豆了，在以土豆为主食的贫困地区，这个‘吉芬物品’很好理解，今天你把臭豆腐这么一解释，我算是真明白了，不过这应该是极少的特例，生活中还是不常见的。”

罗小曼说：“‘吉芬物品’与其说是一种物品，倒不如说是一种现象，生活中是不多见，但是如果我们细心发现，还是可以找到一些‘吉芬物品’的。除了最常见的土豆之外，还有一种常见的东西可以算是‘吉芬物品’，那就是股票。生活中，我们大部分人买股票时是越涨价越买，越跌价越不买。股票的需求曲线显然是向右上方倾斜的，而不是按正常物品那样向右下方倾斜。还有一个例子就是雨伞，下雨或者阴雨连天时，雨伞往往会相应涨价，可是这个时候的涨价丝毫不影响雨伞的市场需求，这也是一个典型的‘吉芬物品’。”



了解了吉芬商品后，有必要区分一下几个概念。

正常物品 正常物品是指需求量与收入呈同方向变化的商品。对于正常物品来说，替代效应与价格呈反方向的变动，收入效应也与价格呈反方向的

变动，在它们的共同作用下，总效用必定与价格呈反方向的变动，正因为如此，正常物品的需求曲线是向右下方倾斜的。

低档物品 低档物品是指需求量与收入呈反方向变化的商品。对于低档物品来说，替代效应与价格呈反方向变动，收入效应与价格呈同方向变动，而且，在大多数场合，收入效应的作用小于替代效应，所以，总效用与价格呈反方向变动。相应的需求曲线是向右下方倾斜的。

吉芬物品 吉芬物品是一种特殊的低档物品。作为低档物品，吉芬物品的替代效应与价格呈反方向变动；而收入效应与价格呈同方向变动。吉芬物品的特殊性就在于，它的收入效应的作用很大，以至于超过了替代效应的作用，从而使总效应与价格呈同方向变动。吉芬物品的需求曲线是向右上方向倾斜的。

吉芬效应 吉芬效应是指英国经济学家吉芬针对某些产品“价格升销量大、价格降销量小”的现象，得出某些情况下出现的“买涨不买落，买贵不买贱”的消费心理。通常也是商家投机满足顾客虚荣心的一种手段。

2.5 坐公交车还是打车 ——效率与价值

凌若晗晚上回来时一脸满足的样子，一看就知道是有什么高兴的事。廖森夫妇心情也很好，这种情况下免不了要开凌若晗的玩笑了。罗小曼说：“看你这一脸幸福的样子，肯定是遇到了超级大帅哥吧？说说看，条件怎样，我

们给你参考参考。”

凌若晗倒也不生气，笑着说：“才没有呢，今天晚上在航空大学听了钱教授的讲座，钱教授的讲座可真是精辟，有水平，还很幽默，一晚上，听课的同学没有一点疲倦的感觉，积极性特别高。能容纳 200 人的阶梯教室都被坐满了，走道里还有人站着呢，不过我很幸运，坐到了前面的好位置。”

罗小曼说：“难怪这么幸福的样子，听了想听的讲座，还坐了好位置，确实值得开心。”

凌若晗感叹道：“哎，就是可惜了我那 30 元钱的打车费，好奢侈啊，差不多可以买个半价电影票了。”

廖森说：“怎么，打车去的，不是坐公交车去的？”

凌若晗说：“是啊，那时候人特别多，公交太挤，我又怕路上堵车，赶不上开场，就忍痛‘放血’了，打车去的。”

罗小曼看着她那调皮的样子，笑着说：“有那么心疼吗？想想你这车打的，可值了。不是每次花钱打车都有这样的价值的。”

凌若晗说：“有你这样做姐姐的吗？花钱打车那么奢侈的事，你还说很值，我的钱也是血汗钱啊，以后还要还给爸妈的。”

廖森说：“你小曼姐说得不错，你这趟啊是真值。你这是典型的效率与价值的问题。为了获得高效率，放弃一些价值，最终获得更高的价值，算起总账来，你当然是赚了。

其实在生活中，我们有的人思想上就是不能解放，过于保守，不肯牺牲一点点小的价值，进而往往失去大价值。试想我们清华府国当初的改革开放，如果不肯冒险一点，不肯失去一些利益，那么中国就不会有今天这样的成就，

不会有今天这样的发展速度，也不会有今天这样的世界地位。当初我们引进外资，是要牺牲一些短期的利益，但长期肯定是有好处的。当然我们也有处理不好的时候，为了价值，违背基本常理。在过去，我们就做过一些这样的浪费，大上项目，重复建设，最后都不了了之，这些都是短视的结果，我们吃这样的亏太多了，今天就很少再吃这样的亏了。其实，生活中有的时候眼光要放远一点。像今天若晗这件事，虽然看起来没有什么，但是你要有这方面的意识，这对你今后的人生很有好处的。”

这下凌若晗倒不好意思了，她说：“这么一件小事情，我就抱怨了一下，最后还得到了谬教授的好评，感觉要学的东西太多了。”

罗小曼说：“你还别说，这些方面我们女人总是比男人要逊色一些。虽说‘头发长见识短’很有贬义，可有时这就是不争的事实。最典型的例子，女人找对象的时候，聪明的女人不仅看眼前，更看重男方将来的发展，而且将来的发展放在首位。一般的女人可能就只看到眼前了，而特别不懂事的人则希望男方现在什么都有，但刚出校门没工作几年怎么会什么都有呢，要有大部分还不都是靠继承祖业，可有些女人就是看重这个表面，也不管将来怎么样。要说从‘价值与效率’这么简单的原理能悟出些道理来，许多女人还真做不到。若晗你今天算是提前悟出来了，将来肯定有前途，哈哈。”



【作者评说】

效率是指最有效地使用社会资源以满足人类的愿望和需要。

鉴于人的欲望的无限性，就一项经济活动而言，最重要的事情当然就是

最好地利用其有限的资源。这使我们不得不面对效率这个关键性的概念。经济学中是这样给效率下定义的：在不会使其他人境况变坏的前提下，如果一项经济活动不再有可能增进任何人的经济福利，则该项经济活动就被认为是有效率的。相反的情况包括“无法遏制的垄断”、“恶性循环的污染”或“没有制衡的政府干预”，等等。这样的经济当然只能生产少于“无上述问题”时该经济原本可以生产的物品或者还会生产出一大堆不对路的物品。这些都会使消费者的境遇比本该出现的情况要差，这些问题都是资源未能有效配置所导致的后果。

2.6 钻石不能吃，却贵过面包 ——欲望与效用

凌若晗和罗小曼已经不止一次逛各种大型超市了，现在她对各大超市的布局基本都清楚了，不管怎样，一楼总是女人用的东西居多，如化妆品、手表、各种珠宝首饰，等等。而且她还发现，不管什么级别的商场，珠宝似乎总是有人青睐，钻石从来都不用担心卖不出去。她也明白这是女人的最爱，可以象征女人的高贵，但她却不能很好地解释这种现象。在陪同罗小曼逛了几次之后，在一次喝茶的休息时间里，凌若晗向罗小曼请教了这个问题。

凌若晗说：“小曼姐，我有一个小小的问题不明白，每次我们逛商场时，我都发现一楼的黄金柜台都是卖好东西，尤其像钻石珠宝那些贵重首饰，我们大家都知道，一楼的柜台租金肯定高得不行，但即使这样，每个大商场的好柜

台都用来卖珠宝首饰，这就说明珠宝首饰肯定比较好卖，事实上我也发现，即使像钻石这样贵重的东西都从来不缺买家。我就纳闷了，钻石又不能吃，怎么还好卖了，而且钻石肯定比面包贵得多。”

罗小曼听了凌若晗这一番话，知道凌若晗问这个问题前已经思考过了。对于凌若晗这么上进她感到很高兴，先是报以赞许的微笑，接着说道：“这个问题应该没有你想象的那么复杂。我们都知道效用这个概念，面包和钻石都是有效用的，面包能解除人的饥饿，满足人的基本生存效用，而钻石能满足人的心理尊贵感效用，单纯从效用的角度来讲，钻石应该不能卖那么贵的。

但是，按照[马斯洛](#)的需求层次理论，生理需求只是最基本的需求，也是最低级的需求，而高级的需求是在人的低级需求满足之后才能获得的，而且高级需求的代价肯定比低级需求的代价高得多，在高级需求当中，人的心理满足就是一个主要方面，表现为人的一种欲望需求。钻石带给人的就是这种心理欲望的满足，而面包永远不可能带给人欲望的满足，即使没有食物的时候，面包只不过会卖得更贵些，但很难上升到欲望的层次，所以面包的价格很难超过钻石。”

凌若晗说：“从欲望的角度来解释确实比较合理，不过我觉得还应该补充一点，那就是女人在这方面比男人更有这个需求，才导致这个市场一直以来都这么好。正因为有了女人的这种欲望，而且女人之间喜欢攀比，男人有的时候为女人这种攀比撑腰，所以这个市场才显得非常火爆。相比之下，男人这方面就要好些。”

罗小曼说：“就整个人类来说，欲望作为心理层面的需求比简单的温饱效用始终要付出更大的代价，这一点不管在男人和女人之间都是一样的。当然，

具体情况可能有差异，在首饰、衣服和皮包这些装饰品上，女人确实比男人有更大的需求欲望，但这并不是说男人就没有这方面的欲望追求。你只要看看中世纪的欧洲历史就知道，在那个时期，男人喜欢为了女人而决斗，这就是一种炫耀征服的欲望。今天，在权力方面，男人的欲望早就超过了权力给生存的基本效用了，因而权力的获取就像女人的钻石一样，需要很大的代价，而且权力获得之后，权力拥有者总是会抓住机会利用权力，从而给自己带来最大的效用。这些方面男人和女人应该说是一样的。

凌若晗说：“仔细想想，生活中的例子确实是这样的。效用要是上升到欲望的层面了，代价从来就不会小。所以当我们面对的是要满足一个欲望而不是简单的效用时，就该考虑成本了。如果这个欲望对我们在某一方面比较重要时，我们就要舍得投入成本了，是这样吗？”

罗小曼说：“是的，生活中真的碰到这样的情况，我们就该视情况考虑成本了。”



在经济学中，效用是用来衡量消费者从一组商品和服务之中获得的幸福或者满足的尺度。有了这种衡量尺度，我们就可以在谈论效用的增加或者降低时有所参考，因此，我们也可以在解释一种经济行为是否带来好处时有了衡量标准。

功利主义的学说把效用最大化看作是衡量一种社会组织的道德标准。按

照这种学说，功利主义的代表人物边沁和密尔主张社会应该以总效用最大化为目标，也就是以大多数人的幸福最大化为目标。

在新古典经济学中，理性人的假设是基于在经济约束中寻求效用最大化的人来定义的。按照这种假设的行为衡量标准，效用不是由像幸福、满足这种心理状态来决定的。

2.7 升职了，别让职位害了你 ——寻租活动

10月中旬，缪森所在的经管院换届选举，缪森由于上半年结题的国家级课题获得优秀的结果，以高分进入院长候选人行列，加上缪森为人谦虚谨慎，乐于助人，在任职副院长的两年时间里工作一直很出色，最后民主选举和党代会都以高票通过，缪森当选为经管院院长。

当了院长的缪森并没有改变自己的处世风格，在院里还是像以前那样，没什么变化，兢兢业业地做着自己分内的事。不过在家里还是有些变化，不管怎样，当选院长，既是对能力的肯定，又是对为人的肯定，在院里同事面前不好太张扬，那么内心的喜悦就只能在家里表现出来了。这几天在家里，缪森脸上一直洋溢着成功的笑容，心情自然是特别好。罗小曼在这个时候就表现出精明女人的样子了，一方面，对老公升职自然是发自内心的高兴，但却不在外面张扬，只是在家里小小地庆祝了一番；另一方面，很理性地对待这件事情，她认为善意的提醒还是有必要的。在缪森当选院长的一个星期后，

罗小曼找了个机会提醒了廖森。

罗小曼说：“老公，当了院长当然是好事，可善意的提醒我要说到前头，升职了，可别让职位害了你啊。”

廖森说：“你说的我懂，你是说‘权力寻租’吧。可这是在学校，在学校的环境下权力寻租的机会很小，你放心，我不会有事的。”

罗小曼说：“虽说学校是一方净土，但还是有很多‘权力寻租’的机会，在哪当一把手不是这样啊。正常情况碰到的至少会有：每年会有人找关系想进入你们学院读书的，这些关系要你批字，你批与不批都很难，这中间就算你不主动去寻租，还会被动寻租；评聘职称时，院长的一票份量多大啊，这里的寻租活动你比我更清楚，你碰到被动寻租的概率很大；还有申报课题，也不像以前那么简单了，你作为院长，当然不希望本院的科研能力差于别的院或兄弟院校同类专业，这中间你要去做工作，你怎么去把握这中间的‘租金’，怎样能体现公平又不违规。除了这些正常情况，上半年的提议，建家属楼的问题，在你这届肯定要落实的，这中间还什么都没有确定，从招标建设到最后分房到个人，有多少机会等着你去‘寻租’，你还是可以说你不会主动寻租的，但被动寻租呢？都是那么多年的老同事了，你怎么去把握其中的关系？既要团结群众，又要处事公平，工作不是那么好做的。”

廖森听完罗小曼这一番话后，带笑的脸恢复了平静，因为他明白，罗小曼的一番话说得句句在理，这些情况都是以后要面对的，权力和责任总是成正比的。

简单思考之后，他对罗小曼说：“你不说还真不知道，真是当局者迷啊，看来这院长也不好当，你既然都看到了这些问题，肯定有解决的办法，那你

再说说看，怎样防止这些事情发生呢？我好歹是个知识分子，名誉可比金钱更重要。”

罗小曼说：“其实‘权力寻租’在社会上到处都是，只要有权力存在的地方就可能出现权力寻租，当局者也为这些可能产生的腐败问题想尽了办法，总结起来无非就是加强监督，在权力运用上尽量透明。运用到学校上来也差不多，对于你，我想做好以下两点就可以让这些事少发生。第一，尽量民主，能集体决定的事一定要集体决定，懂得放权就少了很多被动寻租的机会。能公开的事尽量公开，让群众监督，既是对群众负责，也是对自己负责。第二，个人思想意识里要时常保持清廉的态度，正所谓思想指挥行动，只有潜意识里没有寻租的想法，你在实际工作中才会尽力主动去避免寻租行为。”

廖森笑着说：“嗯，以后就这么办，要接受群众的监督，还要经常接受你的监督，有如此精明的夫人在身边监督，我不担心职位会害了我，哈哈。”



寻租活动在经济能力具备话语权的年代越来越常见了，寻租也相应地发展了一些形式，这里我们比较一下常见的几种寻租方式。

权力寻租 权力寻租是指握有公权者以权力为筹码谋求获取自身经济利益的一种非生产性活动。寻租者把权力商品化，或以权力为资本，去参与商品交换和市场竞争，谋取金钱和物质利益。即通常所说的权物交易、权钱交易、权权交易、权色交易等。就如同物质形态的土地、产业、资本那样，在

这里，权力也被物化了，转化为商品货币，进入消费和财富增环节。权力寻租所带来的利益，成为权力腐败的原动力。

地下寻租 地下寻租是指寻租者的寻租行为比较隐蔽，日后查处起来特别困难。寻租者之所以选择隐蔽的方式寻租，是因为制度还是存在约束性的，他对监督还是有所忌惮，所以想为自己谋利益，只能采取“地下”方式。

公然创租 公然创租是指权力寻租者对监督和制度肆无忌惮，公然收取非法租金的一种行为。

2.8 老公，什么时候送个LV牌的包给我 ——炫耀性消费

罗小曼的生日在11月上旬，正是廖森荣升院长不久。廖森虽说低调，但对罗小曼的生日从来没有忽视过，每年生日都要送花和小礼物，外加全家一起庆祝。今年生日当然也不例外，生日这天，一大清早玫瑰花就到了，晚上全家三口加上凌若晗一起在二楼的包厢庆祝。席间，廖森像变魔术似地拿出一个罗小曼看了几次都没舍得买的FION牌的手提包，可把罗小曼给高兴坏了。虽然廖森一家经济也算中等，但罗小曼一般不舍得那么奢侈，翻看了一会儿心爱的包之后，罗小曼不经意地开玩笑说：“还是做了院长好啊，生日礼物就上档次了。老廖，要不明年我过生日时你送我一个LV牌的手提包吧？”

廖森笑着说：“我是有心买，可就怕我买了之后你会心疼很久啊，我可没有其他的收入来源。缩衣节食我不怕，但你舍得那种消费方式吗？”

凌若晗不解地问：“有人送 LV 牌的包，那就用呗，还有什么好担心的？”

罗小曼说：“我就开玩笑说说而已。要说包的质量，这种包已经足够好了，就是 LV 牌的包也不会好到哪去，跨个几万元的 LV 牌的包，实用是小，面子是大，那纯粹是‘炫耀性消费’，钱都贴脸上了，我偶尔还会坐公交车呢，要是跨个 LV 牌的包挤公交车，人家肯定认为那是假的，到头来，可能会更没面子。”

凌若晗问：“什么是‘炫耀性消费’？好好的包包还会带来负面影响？”

廖森说：“所谓‘炫耀性消费’，就是指富裕的上层阶级通过对物品的超出实用和生存所必需的浪费性、奢侈性和铺张浪费，向他人炫耀和展示自己的金钱财力和社会地位，以及这种地位所带来的荣耀、声望和名誉。生活中‘炫耀性消费’有很多。几万元的皮包、几百万的汽车、超大的房子、昂贵的高尔夫，还有 20 万元的年夜饭，其实这些东西的实用价值所占比重都非常小，这些消费都是为了面子。而且这些东西往往是越贵越有人买，便宜了反而卖不出去。前不久就有报道说，天津市一个商场两周内卖出了 20 多部 Vertu 牌手机，这个牌子手机多少钱？最便宜的好像要 4 万多元，最贵的要 20 多万元，天津人什么时候那么有钱了，这都是炫耀性消费。”

凌若晗惊奇地说：“20 万元的手机？不就是打个电话吗，还真能炫耀，多浪费啊。”

廖森说：“是有点浪费了，但不能完全否定这种消费，这种消费也有一定的积极作用。例如，这种消费往往对生产有很强的拉动作用，因为要满足富人摆阔的心理，就需要创造出奢侈的条件和环境让他们‘疯狂’，这对生产有直接的拉动作用。对于我们普通民众的好处则在于这种消费能增加国家税收，调节储蓄和消费的比重，并且可以平衡收入差距。”

凌若晗又纳闷了：“按你这么说，应该鼓励炫耀性消费啊，可是要都这样消费，那不是增加普通民众的负担吗？”

缪森说：“我可没说要鼓励这种消费啊，只是凡是存在的事物必然有它合理的一面，我刚刚只是说这种消费有好的一面，其实它不好的一面更多。‘炫耀性消费’常常使人们的价值观扭曲，导致一些人的腐化和堕落。‘炫耀性消费’还会导致资源浪费，不符合节约型社会和可持续发展战略。此外，‘炫耀性消费’还会导致社会生产不合理，不利于共同富裕目标的实现。

目前，我们国家对于‘炫耀性消费’的争论和研究挺多的，提出的观点也很多，众人的看法也不一致，而且这已经不仅局限于经济学现象了，还渗透到了社会各个领域。从我个人角度来讲，我是不赞成‘炫耀性消费’的，当然，前提是我也没有那个资本，打肿脸充胖子实在没有意思。”



炫耀性消费既是一种消费行为，也是一种消费心理。这种心理既有人类的本性成分，又是伴随着人类经济社会的发展而慢慢演变的，我们可以慢慢地认知它，但却不能片面地评价它。作为一种消费行为，其存在的基础在于经济社会的发展，它在一定程度上肯定了人类发展的文明成果。

与炫耀性消费相关的另一种消费行为是感性消费。感性消费是由营销大师菲利普·科特勒提出的，他将消费者的行为划分为三个基本阶段：一是量的消费阶段，即人们追逐买得到和买得起的商品；二是质的消费阶段，即寻

求货真价实、有特色、质量好的商品；三是感性消费阶段，即注重购物时的情感体验和人际沟通，这种感性消费是基于消费者个人的情感体验而产生的消费行为，它以个人的喜好作为购买决策标准，以个人心理满足、个性实现、精神愉悦为主要消费目标，对商品“情绪价值”的重视胜过对“机能价值”的重视，因此，严格地说，这是一种“情感消费”，而不是完全的感性消费。

感性消费除了基于情感体验的消费形式之外，还包括基于个人直观感性认识的消费形式。感性消费时代，无论男女老少都倾向于凭借主观感性进行消费，希望享受购物过程，但是，由于消费者知识经验积累和受教育程度的不同，在感性消费过程中体现出的理性水平也不同，我们将感性消费划分为初级感性消费形式和高级感性消费形式两种。

2.9 只能偶尔省省 ——搭便车

北方的天气到了11月份就很冷了，经常大雪纷飞，今年也不例外，刚到11月份，就迎来了一场大雪，而且这场雪不像往常那样是干雪，下雪的前几天一直下着雨，开始下雪的时候也是雨夹雪。这样的雪下下来要及时清扫，道路很可能会结冰，这样就会很危险了，大家出行很容易滑倒。好在下雪的时候是周五，周六上班的人不多，大家都有时间起来扫雪，廖森一家也计划着周六早上起来扫雪。可周五晚上的电视太好看了，周六大家都是九点多才起床，大家到外面一看，发现小区道路上的雪早被清扫干净了，不用说，这

些都是早起的人清扫的。看到这些，谬心怡高兴地说：“咱们小区的人真好，这么早就把雪清扫干净了。”凌若晗也跟着说：“这个小区的人还真是不错，大家对于这些公共的事情都很主动，住在这感觉真好。”

罗小曼则不一样，毕竟是别人帮着自己做了份内的事，有点不好意思，她说：“这个小区确实不错。咱们今天算是‘搭了一回便车’了，不过这样的便车以后可不能长搭，只能偶尔搭搭了。”

谬心怡奇怪地问：“妈妈，我们又没出门，哪里搭了什么便车啊？”

听了谬心怡的疑问，三个大人同时笑了起来，凌若晗还开玩笑地说：“你起晚了，‘便车’都开走了，下次起早一点，就有‘便车’了。”

罗小曼说：“‘搭便车’不是说我们真的搭到便车了，而是说有些该我们做的事我们没有做，省了一些事情，就像我们出门坐朋友的‘便车’不用花钱一样，所以叫‘搭便车’。比如今天这道路上的雪，我们也应该参加清扫的，但都被别人帮着清扫了，我们就捡便宜了，这就表示我们在这件事情上‘搭便车’了，明白吗？”

谬心怡说：“明白，就是别人把该我们做的事情做了。有‘便车’搭干吗不好，为什么不能常搭，只能偶尔搭搭？”

罗小曼说：“大家做事都需要成本，我们不能老是占人家的便宜，要是大家都想着搭别人的便车，那以后还有谁来为大家服务啊。扫雪也一样，本来是我们份内的事，我们就该做，如果老是依赖别人，最后大家都不扫雪，就没有干净路可走了。”

谬心怡说：“明白了，从小老师就教我们自己的事应该自己做，没想到今

天又复习了这一课。”

罗小曼笑着说：“是啊，小时候老师就是这样教导我们的。除了这件简单的事情，以后我们生活中还会遇到类似的事情，有的该出力，有的该出钱，我们都不应该少，该我们出的那份一定要足额贡献出来，这样社会才会进步，我们的生活水平才会提高。”

廖心怡说：“知道了，下次咱们要是再搭别人的便车，我们付点车费就好了，对吗？”

听完廖心怡的总结，大家又都笑了。



搭便车理论首先是由美国经济学家曼柯·奥尔逊于 1965 年发表的《集体行动的逻辑：公共利益和团体理论》一书中提出的。其基本含义是不付成本而坐享他人之利。

在现实中，厂家经常采用搭便车策略，将一些弱势产品跟进强势产品，借力“铺货”，最大限度地减少新产品进入市场的阻力，使新产品快速抵达渠道的终端，从而尽快与消费者见面。对没有强大实力的弱势产品而言，搭强势品牌的“广告便车”是一条切实可行的策略。

为了迅速普及和推广一个品牌，很多企业都选用与品牌相适应的明星来代言，这种“名人效应”从某一方面讲，也是一种“搭便车”。例如，TCL 为了打造“国产手机第一品牌”的国际化形象，花巨资 1000 万元聘请韩国

第一美女金喜善，并力邀国际级导演张艺谋担纲广告片的拍摄。金喜善美丽、高贵、大方，符合产品本身的特质，同时她的国际化背景和对中国年轻时尚群体的巨大感召力也是 TCL 品牌可以搭便车的重要因素。在金喜善出演的 TCL 手机品牌形象的广告中没有一句台词，金喜善只是利用自己的肢体语言和表情表达出她对 TCL 手机的喜爱和信赖。这部广告片在中央电视台的黄金时段进行了投放，取得了很好的传播效果，TCL 手机“中国手机新形象”的传播语传遍全国。应该说，邀请金喜善的策略对于迅速打响 TCL 手机品牌而言是正确而有效的。

在图书市场上同样存在搭便车的例子。例如，前几年有一本《谁动了我的奶酪》很畅销，之后市面上立即出现了《我该动谁的奶酪》、《谁也不能动我的奶酪》等一系列跟风书。

2.10 过年前的疯狂购物是否合算 ——促销与打折

临近年终，大家都为过年做准备：准备年货，更换一些家庭用品，买一些新衣服。这个季节，钱似乎都不是自己的，消费者疯狂地买，而商家更是变着花样来招揽顾客，什么购物送礼了，让利打折了。总之，不管什么手段，只要能有促销效果，商家就肯用，而一些顾客则认为，反正本来就要买的，有优惠当然更可以买了，于是商家卖的不亦乐乎，消费者也买的不亦乐乎，大家欢欢喜喜过大年。但罗小曼却不这样，过年的时候除了一些必备的年货

外，很少买多余的东西，尤其很少买衣服，一般都是年后去买衣服。不仅过年时这样，平时也是这样，换季刚上市的衣服几乎不买，一般都是等季节结束时再去买，凌若晗在这将近一年的时间里，也发现了罗小曼的这种消费方式，她仔细想过这种消费方式的好处，但还是有些不明白的地方，在一次办完年货之后，凌若晗找到机会向罗小曼请教了。

凌若晗说：“小曼姐，我看你买衣服总是很有原则，没有季节性的衣服你可以随便买，而一些季节性的时装你很少在刚上市时买，这样当然可以省钱，但是季节过了不就不好穿了吗，为什么还买？”

罗小曼说：“到了我们这个年龄，那种跟上季节的衣服不多，一般的衣服每年都差不多，不在乎你是今年买还是明年买，等季末的时候买，明年再穿不是一样的吗，但季末的成本可比刚上市时低很多啊。”

凌若晗说：“这个我也知道，季末的价格一般不到季初的一半，商家为了周转资金，只能在保本的基础上尽快出货，有的时候就是亏一点也没关系，流动资金对于商家来说太重要了。但是，过年的时候，很多地方打折力度很大，为什么也不买？平时可没有那样的折扣。”

罗小曼说：“折扣？你看那些打折的都是一些不知名牌子的衣服，这些衣服本来就可以随意打折的，现在借这样一个机会，让我们觉得似乎赚到了便宜似的，但那些一线品牌的衣服，很少能打到8折，即使有5折，那也是个别款式做广告吸引人的。但就是这些一线品牌的衣服，过了年，到了季末的时候，却有很多能打3~5折，这些衣服款式都不错，不容易过时，这个折扣完全可以买的，就两个月时间，干吗不能等啊？”

过年大家买衣服，一个是一年内挣到钱了，多花点无所谓，明知道可能

贵，就是愿意买。还有一种是互相攀比的心理，别人买得起，我也买得起。其实完全没有必要，过日子是自己的事情，不是给别人看的，为了争一口气，在价高的时候疯狂采购实在不划算。我身边就有这样的例子，一模一样的鞋子，年前 600 元，年后 200 元，就两个月不到的时间，这两个月可值钱了。”

凌若晗说：“面对这些诱人的打折促销活动，要想无动于衷，还真需要一份冷静啊。不过像你这样都知道这里面的游戏规则，再等等又有什么关系。我想生活中还是有很多类似于‘打折促销’这样诱人的机会，大部分时间我们都很难保持冷静，但如果我们仔细想想里面的游戏规则，就可以轻松地做出决策了。”

罗小曼赞许地说：“呵呵，几个月下来，若晗真是长大不少，值得祝贺。”



促销是营销者向消费者传递有关本企业及产品的各种信息，说服或吸引消费者购买其产品，以达到扩大销售的目的。企业的促销活动与其他的市场营销活动，如产品决策、价格策略的选定、分销策略等有所不同。上述一些市场营销活动主要是在企业内部进行或者在营销者与营销者之间进行。而在促销活动中，要向消费者宣传或介绍其产品，说服和吸引顾客来购买其产品，所以参与促销活动的双方是营销者与购买者或潜在的购买者。

促销实质上是一种沟通活动，即营销者发出作为刺激物的各种信息，把信息传递到一个或更多的目标对象，以影响其态度和行为。总的来说，促销

对商家和消费者是双赢的。在日常生活中促销的方式很多，有的时候我们甚至不能感受到这是在促销，一般来讲，常见的促销方式有以下几种：

- (1) 无偿。以无偿附赠和无偿试用为常见形式。
- (2) 惠赠。常以买赠、退赠和换赠形式出现。
- (3) 折价。以折价优惠券、折价优惠卡、现金折价、减价特卖和大甩卖等形式进行。

2.11 过年送什么礼物 ——纳什均衡

关于过年的一些话题，大家先后讨论了旅游、年货和压岁钱等问题后，又讨论到了关于过年走亲访友送什么礼物的问题。按照我们国家的习俗，过年走亲访友时一般都会带些礼物，本来这是增进感情的纽带，略表心意就好了。可这些年，随着人民收入水平的提高，礼物都变样了，变得越来越高档，越来越奢华。送礼物现在已慢慢成了一些工薪阶层的负担，收入不高的阶层现在都有过年恐惧症了。

这天，罗小曼的办公室里又讨论开了，销售部的小王说：“现在这送礼啊，真是负担，可我这刚毕业两年，收入又还不够高，存的钱还不够送礼。每年这高中、大学同学都有几个结婚的，现在这结婚送礼都不像以前那样了，都是几千几千地送，我到现在一分钱都没存，日子还过得紧巴巴的，都不知道什么时候考虑结婚了。唉，这送礼真是害死人啊。”

销售部的张工说：“我们不比你好多少，这过年就是一大负担，除了过年之外，每年还有很多同事和朋友的乔迁之喜、小孩升学或者老人殡葬。希望这礼金能点到为止，不要那么重才好。”

罗小曼说：“礼金的标准想降下来可不是那么容易的事情，最多只能在小圈子里协商，大范围之内几乎是不可能了。”

张工问：“为什么这样说啊？”

罗小曼说：“我们要找到礼金之所以这么高的原因，或者说要明白其中的作用机制，才能明白礼金为什么难以降下来。”

小王说：“这无非是面子问题呗，礼金送得多，既给朋友面子，又给自己面子。要想降下来，除非舍弃面子。”

罗小曼笑着说：“对，面子是一个方面。那么其作用机理是什么呢？我们都学过一些基本的经济学知识，相信大家都知道经典的‘囚徒困境’问题。

‘囚徒困境’讲的是一个纳什均衡现象。对两个囚徒而言，最好的结局应该是都抵赖，然后获得最轻的罪刑，但结果往往是大家都互相坦白，都获得了比抵赖要多得多的判罚。

其实，我们平时或者过年送礼也是一个纳什均衡问题。我们送较重的礼金时总有一些期望。例如，我们送的礼金较多时，会感觉很有面子，而且我们都有预期，我们这次送这么多，下次我们有什么事接受礼金时，对方肯定不会少送。事实证明，确实是这样的。虽然经常送重礼对我们来说有些负担，

但相对面子而言，负担的效用不算什么。否则就会有另外一种最优选择，就是每次大家都是点到为止，这样大家习惯了，既没有负担，也不会丢面子。但是我们都会担心，这次我们送得少，下次别人送给我们的多，那就太没面子了。这样，最后应该有四种情况，就是我们少送，别人多送；我们多送，别人少送；大家都少送和大家都多送。这四种情况中，只有‘大家都多送’可以保证双方都不失面子，而且不会存在少收礼金或丢失面子的风险。既然大家都是理性人，那么这就是纳什均衡最终的结果了。”

小王说：“说得有道理，面对一些世俗观念，我们真的没有选择，既然机理，那要怎么做才可以获得最优结果‘大家都少送’呢？”

罗小曼说：“要想获得最优结果，就像‘囚徒困境’一样，必须让博弈双方有协商一致的机会，达成同盟。对于送礼金这个问题，我们不用博弈，可以在小范围内协商，只要我们平时往来的礼金都点到为止就好了。”



纳什均衡来自于博弈论中的经典案例囚徒困境，在这里再补充一下这个非常经典的案例。

囚徒困境是博弈论的非零和博弈中最具代表性的例子，反映个人最佳选择并非团体最佳选择。虽然困境本身只属于模型性质，但现实中的价格竞争和环境保护等方面，也会频繁出现类似情况。

囚徒困境说的是两个囚犯的故事。这两个囚徒一起做坏事，结果被警察发现抓了起来，分别关在两个独立的不能互通信息的牢房里进行审讯。在这种情形下，两个囚犯都可以做出自己的选择：或者供出他的同伙（即与警察合作，从而背叛他的同伙），或者保持沉默（也就是与他的同伙合作，而不是与警察合作）。这两个囚犯都知道，如果他俩都能保持沉默的话，就都会被释放，因为只要他们拒不承认，警方无法给他们定罪。但警方也明白这一点，所以他们就给了这两个囚犯一点儿刺激：如果他们中的一个人背叛，即告发他的同伙，那么他就可以被无罪释放，同时还可以得到一笔奖金。而他的同伙就会被按照最重的罪来判决，并且为了加重惩罚，还要对他施以罚款，作为对告发者的奖赏。当然，如果这两个囚犯互相背叛的话，两个人都会被按照最重的罪来判决，谁也不会得到奖赏。

那么，这两个囚犯该怎么办呢？是选择互相合作还是互相背叛？从表面上看，他们应该互相合作，保持沉默，因为这样他们俩都能得到最好的结果：自由。但他们不得不仔细考虑对方可能采取什么选择。A犯不是个傻子，他马上意识到，他根本无法相信他的同伙不会向警方提供对他不利的证据，然后带着一笔丰厚的奖赏出狱而去，让他独自坐牢。这种想法的诱惑力实在太大了。但他也意识到，他的同伙也不是傻子，也会这样来设想他。所以A犯的结论是，唯一理性的选择就是背叛同伙，把一切都告诉警方，因为如果他的同伙笨得只会保持沉默，那么他就会是那个带奖出狱的幸运者了。而如果他的同伙也根据这个逻辑向警方交代了，那么，A犯反正也得服刑，起码他不必在这之上再被罚款。所以其结果就是，这两个囚犯按照不顾一切的逻辑得到了最糟糕的报应：坐牢。

2.12 工资增加了，怎么买到的东西还是一样多 ——货币幻觉

到了12月份，由于临近年终，国外订单也明显增多，罗小曼所在的外贸行业又忙起来了。虽然没有鼎盛时期那般火热，但是比起前几个月的萧条还是好多了，这一点也直接反映在罗小曼的工资单上，罗小曼这几个月的收入明显增多，收入增加后的罗小曼又恢复了女人爱购物的天性，每当发了工资之后，就拉上凌若晗购物去了。

虽然说很想疯狂购物一把，可是已经过了几个月的节俭生活，又有些舍不得了，罗小曼也像所有女人一样，逛街时看得多买得少，从超市到购物广场，买的衣服和生活用品还是和平时差不多，每个月都要逛上三四次，购物倒没有多大的突破，只是过足了逛街的瘾。奇怪的是，几个月月终简单盘点时，却发现虽然工资增加了，买的东西和以前也差不多，可每个月都没有什么结余，还是和工资低的时候差不多，可是仔细想想真的没有什么特殊开销。心生疑问的罗小曼自言自语起来：“钱都用到什么地方去了呢？我也没有乱花钱，难道是丢了？”

凌若晗笑着说：“要是丢了也不会每个月都丢吧。其实你只要比较一下超市的购物单就能发现其中的秘密了。以前常吃的早餐面包从4元一袋涨到5元了，涨了25%，其他的一些基本生活用品和消费品也都有10%的涨价，只有工业品涨价不是那么明显。从表面上看，工资是增加了，可实际的购买力

并没有怎么增加，这应该算是‘货币幻觉’了。”

罗小曼说：“对啊，‘货币幻觉’，都让折子上的工资给骗了，其实实际收入并没有增加。看来通货膨胀并没有报道中说的控制得那么好，新一轮的通货膨胀也许就要来了，还好，这几个月没有因为工资有些增加而大手大脚地花钱了，经济形势好转估计没那么容易，我们应该做好充分的准备。”

凌若晗说：“还好我们发现了‘货币幻觉’现象，要不还真的以为收入增加了，又可以随意花钱了呢。”

刚回到家的谬森听到她们谈到‘货币幻觉’，补充道：“一般我们所见到的‘货币幻觉’现象多来自于收入增加对物价上涨的滞后反应，这个在感受通货膨胀方面确实很明显，这也是‘货币幻觉’最初的定义。其实，除了物价上涨抵消收入增加的影响，生活中还有一种‘货币幻觉’，那就是货币升值带来的‘货币幻觉’。就拿人民币相对于美元升值来说吧，人民币升值了，也就意味着个人的人民币资产相对美元更值钱。我们心理上感觉好像自己更富有了，因为把我们的东西拿到世界上去交换，可以换到更多美元，或者我们用等同的人民币可以购买更多的外国资产。但实际上价格只存在于交易当中，如果我们不打算与美元进行兑换或交易，不打算购买美国的商品，不打算出国旅游，不打算投资美国资本市场，那我们就享受不到这部分相对于美元而言增值的人民币带来购买力增加的好处。因此，尽管我们直觉上觉得自己比以前有钱了，但却只能购买同样价值的国内商品。

其实，‘货币幻觉’就是一种现象而已，很好地认识它有助于我们做好理财和消费计划，不至于因为被表面现象所蒙蔽而吃亏。”



经济学上正式的货币幻觉概念是美国经济学家欧文·费雪于1928年提出来的，是指人们只是对货币的名义价值做出反应，忽视其实际购买力变化的一种心理错觉。人们在经济生活中只看到商品或劳务的货币价值的变化，而没有发现商品或劳务的实际价值的变化。结果，不是对商品或劳务的实际价值做出反应，而是对用货币来表示的价值做出反应。每笔收入都可以用纯粹的货币额来表示，也可以用当前通货膨胀率把它折算成实际价值，它能更准确地指示出收入的实际购买力。而患有货币幻觉毛病的人，常常只注意到货币数量上的变化，却不会注意货币的实际购买力的变化。

2.13 拼车的贡献

——消费的外部效应性

自从罗小曼和凌若晗发现了“货币幻觉”之后，确实预感到通货膨胀的存在，一些生活用品价格明显上涨，消费压力明显增加。发改委也适时上调了汽油的价格，这下出租车的价格也跟着上涨了，打车比以前更贵了。这天凌若晗在京城图书馆查完资料后接到电话，要去京师大学堂听一个讲座，时间很紧，偏偏老天还不帮忙，下着不大不小的雨，坐公交车去肯定是来不及了，只能打车去了。

凌若晗运气不错，在出租等候点很快就打到了车，可上车一看，后面还有很多人在等着打车。凌若晗灵机一动，干吗不拼车去呢，既能省钱还方便了别人，征得司机同意后，凌若晗向等候的人群问了一句，很快，两个学生模样的年轻人就过来一起拼车了，结果最后 60 元钱车费，每人只需 20 元，省了 40 元钱的凌若晗像个孩子一样，晚上回去时笑容还挂在嘴上，在和罗小曼卖了一阵乖之后，还是把她的得意之作告诉了罗小曼。

听了她的故事之后，罗小曼笑着说：“是该夸夸你了，确实变聪明了。拼一次车，既省了钱，还作了不少贡献。”

凌若晗不解地问：“省钱那是事实，但作贡献从何说起？”

罗小曼说：“因为你这次消费不仅是一次普通的消费，还带来了其他许多的额外的效用，在经济学上叫‘消费的外部效应性’。你这次拼车消费，除了自己节省了费用，至少还有几个方面的效用。

首先，你节省了资源。几个人共用一辆车，燃烧的汽油肯定比每人用一辆车要少，这就节省了汽油资源。另外，你们几个人拼一辆车而不是每个人打一辆车，也节省了道路资源，让道路变得更畅通，这也是一个贡献。

其次，你间接中保护了环境，少用车必然要少排放尾气。你的无意之举或者说为了自己节省却为环保作了贡献。”

凌若晗笑着说：“想不到为自己省钱的行为还有这么多贡献，看来以后要多拼车了。对了，不会都是好的方面吧，有没有不好的方面呢？”

罗小曼说：“当然有了，哪有只有好没有坏的绝对好事啊。你想啊，如果大家都拼车，每辆车都是满载，那就不需要那么多出租车了吗，这样将会

是什么结果呢？这个最终肯定要让很多‘的哥’下岗失业的，这就是坏的效应，也叫做‘消费的负外部效应性’。

其实我们在生活中的很多消费都会产生不同程度的正的或者负的外部效用性。例如，我们养花，不仅美化了自己，同时也净化了周围的空气；某人掏钱接种肝炎疫苗，不仅保护了自己，还防止了肝炎的传染；过年放烟花，不仅自己能观赏，周围的邻居也可以免费观赏，这些都是消费带来的正的外部效应性。而像一个人抽烟，让周围的人吸二手烟；一个人为了便宜，使用一次性塑料快餐盒后造成白色污染；私家车方便了个人却造成尾气的排放等都是消费的负外部效应性。”

凌若晗说：“这样不就有很多不公平吗，有的消费好了别人，有的消费却坏了别人，没有办法让这些消费行为之间公平点吗？”

罗小曼说：“要说每件事都公平是不可能的，但政府还是采取了一些措施，即对消费的正的外部效应性给予奖励或补贴。例如，接种疫苗，就可以不要成本价格，实际上就是一种补贴措施。对于消费的负外部效应性，则采取罚款或征税的办法，像香烟和汽车消费就征收比较高的附加税。”

凌若晗说：“这还差不多，好事就该奖励，坏事当然要罚。”



针对一个简单的事例讲出这些道理来，似乎有牵强造作之嫌，但生活中的事情就是这样，只不过思考的人少了。这里没有谁对谁错的问题，就像亚当斯密“看不见的手”的原理一样，这本身是不需要我们去刻意去做什么的。

但我们知道了这个简单的道理之后，对我们的生活是没有坏处的。我们简单的日常消费产生的不仅仅是经济的正外部效应性，有时还有负外部效应性，正的效应性我们可以不在乎，也可以不奢求回报，但负的外部效应性却是我们应该避免的。负的外部效应性会增加社会的负担，如果社会体制健全，这部分负担就会变成成本转嫁到我们自身头上来。如果不希望看到这一事情的发生，那么就有必要多花些时间，了解一下哪些行为可能会产生消费的负外部效应性。

2.14 收入变了，衣柜和冰箱里的东西也要变一变了 ——正常物品和奢侈品

公历 1 月份是大部分行业都喜欢的月份，一方面，这个月业务上不是很忙，很快就到了清华府国的传统节日——春节，可以放长假，好好休息一下；另一方面，1 月份往往是发上年年终奖的时候，上年的业务绩效算至 12 月 31 号，正常情况下，奖金会在 1 月份发下来。罗小曼这几天就在盘算着，今年的年终奖应该不错，去年整个公司的效益不错，而且自己单独走了几笔大单呢。人逢喜事精神爽，这几天罗小曼的脸上时常挂着笑容。吃晚饭的时候，廖心怡问：“妈妈，这几天遇到什么高兴的事啊？看你这几天心情都很好。”

罗小曼还想在女儿面前表现得稳重些，随口一说：“哪有什么开心的事啊，这不要过年放假了，放假休息心情当然好了，都忙了一年了。”

廖心怡虽然只有 12 岁，可早像个半大人似的，她想想就明白了是怎么回事

事，笑笑说：“这不是主要的吧？是不是又要发年终奖了，去年发年终奖的时候你也是这样啊。”

罗小曼噘了廖心怡一眼：“人小鬼大，算你聪明，说吧，妈妈发了年终奖你要什么奖励啊？”

廖心怡说：“我自己不要什么，该有的你们平时都给我买了。不过，要是发的奖金多，可以多吃些海鲜，听说海鲜有很好的美容效果呢，多吃了妈妈就可以永远保持年轻、漂亮了。”

廖森说：“还算你有孝心，这个女儿没白养啊。不过既然你喜欢吃海鲜，而且海鲜还有那么多好处，那以后海鲜就不是咱们家的奢侈品了，我们把它变做正常物品，一个星期至少吃两回，怎么样？”

廖心怡说：“好啊，好啊，以后经常有海鲜吃了。老爸啊，海鲜都不是奢侈品了，那什么是奢侈品啊？是不是只有劳力士表才算是奢侈品？”

廖森说：“奢侈品是相对于正常物品来说的。正常物品是指当我们收入增加的时候这些物品的消费会自然增加，都是在正常范围内的消费。而真正意义上的奢侈品，或者说经济学上的奢侈品，一般具备以下几个特征：

（1）富贵的象征。奢侈品看上去能显得富贵，如‘劳斯来斯’汽车就是贵族车的象征。

（2）看上去就好。奢侈品的高级性应当是看得见的，像‘劳力士’手表让人看上去就是高级手表。

（3）个性化。奢侈品牌往往以己为荣，它们不断树立起个性化大旗，创

造着自己的最高境界。‘法拉利’的奢侈就在于它在运动速度方面一直是最优秀的。

(4) 专一性。酒类中的奢侈品是‘人头马’，这个品牌就只生产酒，虽然这个品牌很响亮，但厂家却没有利用这个品牌来生产什么日常生活用品，要是那样的话，估计‘人头马’也不算是奢侈品了。

(5) 距离感。奢侈品不是普通百姓能消费得起的，所以普通百姓有被拒绝之感。

具备这些条件的才算是真正的奢侈品，现在明白了吗？”

廖心怡说：“明白是明白，就是太专业了，能不能简单地说一下什么是奢侈品啊？”

廖森想了想说：“简单地说，奢侈品首先肯定是很贵，其次，消费它并不是因为这是必须的，而是为了显示社会地位。当然，我们平时谈到的奢侈品和这还是有一点点区别的。而且我们平时谈到的奢侈品会随着条件的改变变成正常品。十年前的汽车对普通百姓来说是奢侈品，但今天却不再是什么可望而不可即的奢侈品了。还有我们日常吃的猪肉，不说革命年代了，就在 20 世纪 80 年代的时候，肉还是奢侈品，即使今天，我们国家西部地区山村的很多孩子还是经常吃不上肉，肉对他们来说还是奢侈品，但肉对你们身边的孩子来讲肯定不是奢侈品。”

罗小曼说：“所以我们要珍惜美好的生活，不过，发了年终奖，我们还是要消费点奢侈品的，就当对经济增长作贡献了。把我们家那个家庭影院换一下吧，那个太落伍了。”



遥远的奢侈品和身边的奢侈品

2008 年评选出的世界十大奢侈品牌如下:

- (1) 宾利 (轿车, 于 1919 年创立于英国)。
- (2) 伯瓷 (酒店, 1994 年建成, 世界唯一八星级酒店)。
- (3) 劳力士 (腕表, 汉斯·威尔斯多夫于 1905 年创立于瑞士)。
- (4) 夏奈尔 (时装/香水, 1913 年创立于法国巴黎)。
- (5) 雅诗兰黛 (化妆品, 1946 年创立于美国纽约)。
- (6) 蒂梵尼 (珠宝, 钻石之王, 1837 年创建创立于美国纽约)。
- (7) 梅塞德斯 (奔驰) (轿车, 1902 年创立于德国)。
- (8) 路易威登 (皮具/箱包, 1854 年创立于法国)。
- (9) 范思哲 (时装, 1978 年创立于意大利)。
- (10) 轩尼诗 (干邑洋酒, 于 1765 年创立于法国 LVMH)。

如果说以上这些品牌离我们有些距离, 那么看看 20 世纪中国不同年代的结婚奢侈品。

20 世纪六七十年代的奢侈品:

- (1) 上海牌手表, 结婚四大件之一, 效应胜过今天的劳力士。

(2) 自行车，结婚四大件之二，最好的是飞鸽牌或永久牌。

(3) 半导体收音机，结婚四大件之三，红灯牌是首选，价值效用绝对胜过今天的家庭影院。

(4) 缝纫机，结婚四大件之四，蝴蝶牌一直是最响亮的品牌。

到了八九十年代，四大件变为冰箱、彩电、洗衣机、录音机，而且品牌也不像六七十年代那么单一了，可挑选的种类很多。再到今天的四大件：空调、电脑、手机、汽车，奢侈品离老百姓的距离是越来越近了。

2.15 团购的好处 ——规模经济

这天傍晚，凌若晗回到谬森教授的家里，发现客厅里的彩电换成了42寸的液晶电视，而且还是她和罗小曼两个星期前在商场里看的那一款，当时要价5800元，罗小曼没舍得买。这才过了两个星期，电视就摆在客厅了。罗小曼正在拿着遥控翻看节目，看到凌若晗的表情，得意地笑了一下。看到罗小曼这个表情，凌若晗说：“小曼姐，还是忍痛割爱把这个买回来了？”

罗小曼说：“是啊，今天下午送过来的，不过不是上次我们看的那个价，这个价你肯定猜不到。”

凌若晗说：“过了不到两个星期，难道是在搞活动吗？电器又不像衣服，可以狠狠地还价，我想就算搞活动也要5200元以上吧。”

罗小曼笑着说：“你还真猜不到，这是 4800 元买回来的，整整比商场价格低了 1000 元，怎么样，还划得来吧？”

凌若晗惊奇地问：“怎么买到的？那么便宜，差不多是八折啊。”

罗小曼说：“不是单独买的这么一台，我们这次是采取团购的方式，一下子买了 12 台，才谈到了这个价格，直接从省级经销商拿货，中间省了不少环节，才会这么便宜的。”

凌若晗说：“我很早就听说了团购有优惠，没想到团购会有这么大的优惠，看来团购的魅力还真是大啊。”

罗小曼说：“那是，团购确实挺不错的，大家一起买，不懂的地方可以商量，还价的时候可以直接谈判，团购的人越多，谈判的发言权就越大，我们得到的优惠就越多。”

凌若晗说：“团购的好处我都懂，可团购也不至于有那么大的还价空间啊，你这液晶电视的价格差不多是商场零售价的八折啊，电器要是能打八折卖出去，那电器零售行业不都是暴利行业了吗？”

罗小曼说：“团购时能获得更加优惠的价格，主要是团购所体现出来的规模经济效应在起作用。团购是一种典型的‘规模经济’，因为这个规模经济产生的规模效应才使得我们在谈判时有话语权。我们都知道量大从优的简单道理，在进行团购时，一次性购买大量的产品，可以加快经销商资金的周转，这是团购节省的第一笔费用。团购是直接找省级经销商，相当于批发，省了很多中间环节，自然也节省了很多费用，这是团购节省的第二笔费用。把这两笔本来应该开销的费用返给我们，再加上团购的宣传效应，打折就是正常的了。”

凌若晗说：“听你这么一说，团购原来都是自己在帮自己省钱啊。商家实际上没有额外的优惠，不过这些都不重要，重要的是我们确实省了钱。小曼姐，你看还有哪些东西比较适合团购？”

罗小曼说：“生活中适合团购的多了，小到生活用品，大到汽车和房子，只要是普通百姓需要的基本上都可以团购。不过在团购时，我们也有要注意的地方，尤其团购那些我们不太熟悉的产品时，如装修材料，它不像家用电器，几乎是标准化产品，这个时候团购可以求助于专业人士的指导，既能省钱，又能技术把关。另外一个比较常见的团购是旅游，但是我们很少用团购的眼光来看待它。正因为规模经济效应，组团旅游时的费用才会比自助游更低，而且组团旅游时我们需要操心的事更少。当然，也不排除由个别不规范的旅行社所造成的行业形象的破坏，但总体是好的。”

凌若晗说：“是的，团购实际上是对资源更有效的利用，应该是有利于社会经济发展的，有机会团购的话就应该考虑团购。”



如同社会化大生产发展所带给我们的好处一样，团购的好处就是借用“规模经济”的效用为消费者节省费用。

规模经济又称“规模利益”，指随着生产能力的扩大，单位成本是下降的趋势，即长期费用曲线呈下降趋势。规模指的是生产的批量，具体有两种

情况:一种是生产设备条件不变,即在生产能力不变情况下生产批量的变化;另一种是生产设备条件即生产能力变化时生产批量的变化。规模经济概念中的规模指的是后者,即伴随着生产能力扩大而出现的生产批量的扩大,而经济则含有节省、效益、好处的意思。权威性的规模经济指的是:给定技术的条件下,对于某一产品,如果在某些产量范围内平均成本是下降或上升的话,就认为存在着规模经济(或不经济)。

规模经济之所以能产生效用,在于它的优势,一般来说,规模经济有五个方面的优势,即:

- (1) 能够实现产品规格的统一和标准化。
- (2) 通过大量购入原材料,使单位购入成本下降。
- (3) 有利于管理人员和工程技术人员的专业化和精简。
- (4) 有利于新产品的开发。
- (5) 具有较强的竞争力。

2.16 勤俭持家有必要 ——棘轮效应

罗小曼的年终奖按时发下来了,比预期的还要多,而且是这些年来发得最多的一次。即使这样,家庭生活改善还是照原计划进行,除了更换一套家庭影院和每周会买两次海鲜外,其他的一切照旧。可谬心怡知道妈妈发了比

以往更多的年终奖后动了点心思，在一个罗小曼心情还不错的日子，她向罗小曼提了一个新要求，她想买一双耐克牌的鞋子。

罗小曼听了她的请求后，直接拒绝了。罗小曼说：“你现在穿的李宁已经不错了，还要换耐克，这追求可是越来越高啊，我和你爸才穿李宁的运动鞋呢。”

廖心怡说：“那不一样，你们那运动鞋就是偶尔穿穿的，又不是每天都穿。我们班好多同学都有耐克鞋了，再说，耐克的鞋子又不比李宁的贵多少。”

罗小曼语重心长地说：“女儿啊，这不是钱的问题，这是一个态度问题，不能今天收入多了一点就什么都买最好的。要是明天没有钱怎么办呢？咱们国家有句古话，叫‘由俭入奢易，由奢入俭难’，这个道理你应该明白吧？我怕你穿习惯了耐克，就不再愿意穿李宁的了，要是哪天爸爸妈妈不会赚钱，连李宁的鞋子都买不起，那不知什么牌子的鞋你还会穿吗？”

廖森也在一旁补充道：“是啊，你妈说得对。古人总结的谚语是有它的道理的，外国也有一个说法，叫‘棘轮效应’，也是说这个消费习惯的，你要是习惯了高消费，突然让你过低消费的日子，一般都很难适应。

其实，我们这一生的消费应该以一生的收入总水平来衡量，但你现在都不知道将来自己的赚钱能力怎样，就什么都要买名牌的，对你可不是什么好事，要是万一将来你不会赚钱，那你心理上不就很痛苦了。

美国的比尔·盖茨你该知道吧？他可是世界首富，可他的孩子却过着普通人的生活，比尔·盖茨从没有让他的孩子学会奢侈，甚至就是遗产也只打算留几百万美元给他的三个孩子。如果按比尔·盖茨的富裕程度，几百万美元，三个孩子一人买一部豪华跑车还不够呢。比尔·盖茨尚且如此，我们有什么理由追求过高的生活标准呢？”

谬心怡听完了谬森的话，脸红地低下头。

罗小曼看女儿明白事理了，也就不再追究，为了不伤孩子的自尊心，她安慰谬心怡道：“鞋子不能因为多了些收入就换好的，你也知道，妈妈这个行业可不总是那么好的，去年下半年就不如上半年，今年的情况就更难说了。不过，你要真的喜欢耐克的鞋子，也不是完全不可以，你得在其他方面省下钱来，而且期中考试还得考好。总之，为了不让‘棘轮效应’影响我们的生活，我们目前的总体消费水平不能随便改变，即使收入多了，我们也应该保持勤俭节约的作风，明白吗？”

谬心怡看到了希望，笑着点了点头。



棘轮效应，又称制轮作用，是指人的消费习惯形成之后有不可逆性，即易于向上调整，而难以向下调整。尤其是在短期内，消费是不可逆的，其习惯效应较大。除了消费领域存在棘轮效应之外，生活中还有些常见的棘轮效应。

(1) 物价上涨的棘轮效应。物价上涨的棘轮效应是指经济活动中的不可逆性，就像前进中的“棘轮”一样很难逆转。在政府对物价进行调控之后，可能出现的一个情况是，猪肉、禽蛋等原材料价格下降了，但是相应的制成品，如牛肉拉面、肯德基、方便面，以及饭店的价格不会相应地下降。在居民的生活中，这种“能上不能下”的事件出现过多次，如最近的一次是石油价格上涨，导致成品油价格大幅上涨，以及出租车打车价格的上涨。但是在之后的国际油价下调过程中，这些价格并没有相应下调。

(2) 项目管理中的棘轮效应。在软件开发过程中，如何评价开发人员的业绩是一个非常棘手的问题。项目经理总是希望评价标准尽可能客观一些，因为评价标准越客观，对开发人员的努力水平的推断越准确，激励效果越明显。由于软件项目开发本身的信息不对称性，开发过程中存在着各种各样的不确定因素，项目经理对开发人员的评价标准是逐渐完善的。通常情况下，项目经理是将开发人员过去的业绩作为评价标准，并以此制订新的工作计划。然而，开发人员的水平参差不齐，努力程度也高低不一。例如，有一个开发人员能力水平高或努力工作，提前完成了项目经理分配给他的任务；而另一个开发人员能力水平低或工作偷懒，结果没有按时完成任务。那么，项目经理有可能认为前者的工作量小，需要提高工作量；后者的工作量大，需要减少工作量。这时，“棘轮效应”出现了：作为理性的高水平或努力工作的开发人员，是不会选择继续努力工作的，因为他们清楚，越努力项目经理评价他的业绩标准越高，自身利益损失越大。

(3) 销售指标中的棘轮效应。销售管理者根据上年的实际销售业绩分配本年度的销售指标，只上不下，就像“棘轮”一样，只能前进，不能后退。这种现象称为销售指标中的棘轮效应，俗称鞭打快牛。今年销售业绩越好，明年承担的销售指标就越高。因此，好的表现反而由此受到惩罚。所以，理性销售员通常会留一手，隐瞒销售能力来对付销售计划当局。

(4) 工资上的棘轮效应。细心的人会发现，在手工业从业人员当中，工资有一个明显的“棘轮效应”，即工资一旦涨上去，就很难降下来。所以在用工需求量不是很大的情况下，往往出现的是很多人宁可短暂地失业，也不愿意降低工资标准。因为一旦降低工资标准，等到有个较长的劳务合同时，工资不能马上上涨，会造成收入的减少。

魅力主妇

第3篇

MEILI
JIATINGZHUFU ZHU
JINGJIXUE
FU

3.1 我的衣服就这几个牌子 ——消费偏好

这已经是凌若晗和罗小曼第十几次一起逛街了，和往常逛街一样，先是西苑大街然后新世界百货、太平洋购物中心，而且每次都要去世纪风女装专卖和利维女士专卖几家店，因为前五次罗小曼都去了，这次肯定也不会例外，对这一点凌若晗深信不疑。和罗小曼相比，凌若晗在这方面似乎不是很专一，或者她没发现罢了。

从利维专卖店出来后，凌若晗不经意间问了一句：“小曼姐，今天出门前我就知道你肯定要到这里来，果然你就来了，看来你对这几家店情有独钟啊！”

罗小曼说：“是啊，你要是去看我的衣服就可以发现，我这几年大部分衣服就这几个牌子，其他牌子的很少。”

凌若晗说：“女人的衣服不是讲究多样化吗，你为什么会一直钟情这几个牌子呢？”

罗小曼说：“这也许叫‘消费偏好’吧，我已经习惯了这几个牌子了。这几个牌子虽不是国际大品牌，也算一线品牌了，而且做工不用担心，特别是这些牌子的衣服的款式我很喜欢，穿在我身上感觉特别合适。”

凌若晗嘿嘿一笑，说道：“还是我们年轻人好啊，想怎么穿就怎么穿，牌子不是很重要，样子才是最重要的，也没有什么特别的‘消费偏好’。”

罗小曼听出她的意思了，笑着说：“这你可就错了，‘消费偏好’可不是

只追求一个牌子那么简单，你那种其实也是一种‘消费偏好’。简单地说，我们常见的‘消费偏好’至少有三种。

第一种是习惯的偏好。由于消费者行为方式的定型化，经常消费某种商品或经常采取某种消费方式，就会使消费者心理产生一种定向的结果。这种动机几乎每个消费者都有，只是习惯的方面及稳定程度不同。像我这种就是习惯的‘消费偏好’。

第二种是方便的偏好。方便的偏好是指消费者常把方便与否作为选择消费品和劳务，以及消费方式的第一标准，以求在消费活动中尽可能地节约时间。像你的情况就是方便的‘消费偏好’。

第三种是求名的偏好。求名的偏好是指消费者把消费品的名气作为选择与否的前提条件。购买活动中，首先要求商品是名牌。只要是名牌，再贵也甘愿。这种偏好多是基于成员对名牌商品质量的信任，有时也受成员情感动机的影响。但是，这种偏好受收入和产品价格的约束。

‘消费偏好’其实就是一种主观的感觉或评价，受文化因素、经济因素和社会因素等多种因素影响，而且偏好是会发生改变的，或者说偏好的顺序会随着时间和条件的改变而改变。”

凌若晗说：“听你这么一说，应该是每个人或多或少都有‘消费偏好’了。”

罗小曼说：“是这样的，因为我们的消费过程或外界环境让我们形成了‘消费偏好’。具体来说，形成消费偏好至少有四种情况。

第一种是消费价值观形成的消费偏好。消费价值观是和各民族的传统价值文化理念紧密地联系在一起的，它们之间具有深厚的认识基础。消费者对

所购商品的享用，一方面是为了获取它的使用价值，另一方面则是为了追求商品的文化价值，当企业提供的商品所蕴涵的价值取向与消费者的价值取向产生共鸣时，消费者就会为实现对这种取向的认同而进入购买过程。

第二种是消费审美取向形成的消费偏好。人们对消费对象的欣赏和情趣的感受就是消费审美取向，它是文化环境与人的心理交互作用的衍生物。文化的民族性和国度性在消费者的审美取向上都有深刻的反映，这造成消费者的求美消费行为具有文化的选择性，从而形成‘消费偏好’。

第三种是民族性格倾向形成的消费偏好。在长期的生活中，人们性格的塑造必定会打上文化的烙印。文化对人的性格的制约，一是规范人们的基本生活态度和基本观点，二是调控人们行为的基本倾向。最能反映文化对性格形成作用的、在大多数民族成员身上都体现出来的典型特征，就构成了民族性格。不同的文化形成不同的民族性格，不同的民族性格造成了消费行为倾向的差别。例如，西方民族的典型性格是外向和奔放，而中华民族的典型性格则是内向和含蓄，这两种民族性格的不同使中国人和西方人的消费行为截然不同不一样。

第四种是民风、民俗导致消费偏好和消费禁忌。不同的国家和民族由于自然环境、物质生活条件、经济发展水平和历史的作用，都有自己独特的、习惯化的生活方式，在生活的各个方面都形成了一些有别于其他国家和民族的传统风俗习惯，这些民风、民俗等文化因素对消费者的心理和行为影响颇大。这是被动形成的‘消费偏好’。

我们的消费都脱离不了这几种影响，所以‘消费偏好’肯定是每个人都有的，只不过会改变而已。”



消费偏好的形成有主、客观方面的因素，是一个渐进的过程，在消费偏好形成的过程中，消费需求、消费观念和消费结构在同时发挥着作用。

消费需求是指消费者对以商品和劳务形式存在的消费品的需求和欲望。当商品经济处于不发达阶段时，消费者的消费领域比较狭窄，消费的内容很不丰富，满足程度也受到很大限制，消费者的消费需求及其满足程度都处于一种压抑状态。在市场经济条件下，生产资料和生活资料都是商品，人民的生产和生活的消费需求的满足都离不开市场交换。随着社会生产力的不断发展，企业将向市场提供数量更多、质量更优的产品，以便更好地满足消费者的消费需求。同时，随着人们物质文化生活水平的日益提高，消费需求也呈现出多样化和多层次，并由低层次向高层次逐步发展，消费领域不断扩展，消费内容日益丰富，消费质量不断提高的趋势。

消费观念是人们对待其可支配收入的指导思想和态度，以及对商品价值追求的取向，是消费者主体在进行或准备进行消费活动时对消费对象、消费行为方式、消费过程和消费趋势的总体认识评价与价值判断。消费观念的形成和变革是与一定社会生产力的发展水平及社会、文化的发展水平相适应的。经济发展和社会进步使人们逐渐摒弃了自给自足、万事不求人等传统消费观念，代之以量入为出、节约时间、注重消费效益和注重从消费中获得更多的精神满足等新型消费观念。

消费结构是在一定的社会经济条件下，人们（包括各种不同类型的消费

者和社会集团)在消费过程中所消费的各种不同类型的消费资料(包括劳务)的比例关系,有实物和价值两种表现形式。实物形式指人们在消费中,消费了一些什么样的消费资料,以及它们各自的数量;价值形式指以货币表示的人们在消费过程中消费的各种不同类型的消费资料的比例关系,在现实生活中具体的表现为各项生活支出。

3.2 从今年开始不加班了 ——劳动与闲暇

经济形势不好已经持续几个月了,罗小曼所在的外贸行业受到明显的冲击,在岗的收入也比平时少了一些,一些靠这份收入养家糊口的同事感觉有些困难了,一有加班机会,基本都舍不得放过。但罗小曼不一样,她一方面平时的业绩就不错,小有成就,就是经济不景气一年半载的也难不倒她;另一方面,廖森的收入非常稳定,即使遇上经济不景气,影响也不是很大,这让罗小曼非常安心,所以有加班的机会总是让给同事。罗小曼的大度让凌若晗很佩服,难免要赞许一番。

听了凌若晗一番话后,罗小曼淡淡一笑,说道:“也没有你说的那样,让同事加班并不完全是为了帮助他们,也有我自己的原因的。以前上班总是很忙,钱是挣了一些,可这些都是牺牲闲暇时间换来的,那个时候休息的机会成本很高。现在不是很忙,休息的机会成本低,就多休息了,算是把以前损失的休息时间补回来,也是让自己适当放松,养精蓄锐,等这次金融危机过去了,再好好工作一把。”

凌若晗说：“原来小曼姐这般精明啊，懂得劳动与闲暇的取舍，既做了人情还获得了好处，不佩服真是不行啊。”

罗小曼说：“劳动与闲暇的取舍道理很简单，但真要做出合理的选择还真是不容易。从小处讲，人的时间是有限的，我们把时间分配于工作和闲暇，一方面，工作是为了获得收入，然后用收入换取所需要的物品和服务，从而获得效用；另一方面，不工作直接休息的闲暇本身直接带来了效用。这之间的分配就像生产可能性边界曲线上的点，理论上可以随便分配，一天工作 24 小时都可以，但实际上这不是取得最大效用的好办法。要获得最大的效用就应该在保证最低闲暇时间的基础上尽量地工作，这还可以根据机会成本大小不同来调整比例分配。当我们工作获得的收入太少，也就是闲暇的机会成本很低时，我们也可以获得更多的闲暇。当其他条件改变时也可以改变这个比例分配，如我们有比较充足的收入时，也可以享受更多的闲暇。从大处讲，如果人人都只有工作，没有闲暇，那就不会有消费了，所以适度的闲暇是为了使工作的成果被消化。当然，另外一个极端是，如果都不工作，那又没有什么可以消费了。这个也是随着情况改变而适度改变的。像欧美一些国家，当经济不景气的时候，就用缩短工作时间来避免失业，其实另一个原因就是这个时候的闲暇机会成本更低。”

凌若晗说：“听你这么一说，这里面真的看似简单，其实挺复杂的。不过我的理解是对于劳动与闲暇，我们应该量力而行，不能为了赚钱不休息，身体是革命的本钱，劳逸结合才能赚到更多的钱。也不能只休息不赚钱，所谓‘坐吃山空’，你再有基础，老是闲着，肯定不是最好的办法。”

罗小曼说：“是啊，这样想就简单了，可是却常常有人连这么简单的道理都想不明白，还是取舍难以平衡啊。”



劳动供给曲线不同于厂商提供产品的市场供给曲线，产品的供给量是价格的函数，其供给量与价格成正比，所以产品的市场供给曲线是向右上方倾斜的曲线。而劳动供给曲线的形状则表现为一条向后弯曲的曲线，指的是劳动供给量随着工资上升先增加后逐渐减少的特征。

劳动供给取决于工资变动所引起的替代效应和收入效应，随着工资增加，由于替代效应的作用，工人用工作代替闲暇，从而劳动供给增加；同时，随着工资增加，由于收入效应的作用，工人需要更多的闲暇，从而劳动供给减少。当替代效应大于收入效应时，劳动供给随工资增加而增加；当收入效应大于替代效应时，劳动供给随工资增加而减少。一般规律是，当工资较低时，替代效应大于收入效应；当工资达到某个较高水平时，收入效应大于替代效应，因此，劳动供给曲线是一条向后弯曲的供给曲线。

3.3 出门还是化点妆好 ——美女经济

罗小曼除了把家庭生活料理得井井有条之外，对自己也从不含糊，平时休息在家时，她都会简单地“收拾”一下自己，不像一些女人，在家休息的时候就懒散得不敢见人。上班的时候更是不用说，每天上班她都会早起，以

便给自己较充足的时间化个淡妆，凌若晗在这住的日子里，罗小曼从未间断过，凌若晗对此印象特别深刻，暗暗佩服罗小曼的意志力，同时也特别想知道她这样做的动机。在一个休息日的早上，当罗小曼还在“打理”自己时，凌若晗向罗小曼请教了。

凌若晗说：“小曼姐，我发现你每天出门前都要化一下淡妆，就是在家里休息时，也把自己“收拾”得好好的，你在这个细节上为什么这么注意啊？”

罗小曼说：“爱美之心，人皆有之，哪个女人不爱美啊，不是有名话那样说吗只有懒女人，没有丑女人。除此之外，还有一个方面的原因，我想可以用‘美女经济’来解释比较好吧。”

凌若晗说：“‘美女经济’？好像书上没讲这个概念啊，是什么意思？”

罗小曼说：“严格来说，‘美女经济’没有一个标准概念。我所理解的‘美女经济’大概包括两层意思吧。

第一个是指美女所带来的外部效应，或者说叫‘注意力经济’或‘信任经济’，就是说美女在正常情况下可以获得更多的注意力或者信任，从而可以给她在某些方面带来额外效应。我国古代卓文君‘当垆卖酒’的传说就体现了这种效应，今天我们同样可以看到，不管哪个行业，美女更能得到别人的信任和支持，从而可以获得更好的机会。像我们所在的外贸行业，经常和客户打交道，把自己“收拾”得好一点，首先是对客户的尊重和基本礼貌，有了这个基础，大家谈起业务来就比较顺畅些了。

第二个就是爱美所带来的一个市场效应。大家都争相爱美，那么与爱美相关的美容和化妆品行业必然繁荣，与此相关的传媒行业也必然火爆。在这一点上我们可以看看韩国，韩国的美女和帅哥特别多，就是因为韩国的整容技术好，而反过来，整容的人多又进一步促进了整容技术和整容行业的发展，

从而促进了经济的发展，这也就是‘美女经济’。”

凌若晗说：“听你这么一说，女人出门化妆还是件利国利民的好事了。”

罗小曼说：“没有你说的这么高尚，我所说的这些只是一个方面，不过‘美女经济’也只是经济中的一小部分，它不可能成为经济的主流，我们可以鼓励其发展，但不可能把它作为我们的支柱产业来发展。而所谓美女带来的‘信任经济’，也并不是说这个社会就‘唯美是图’了，只有美女才能做成事情。它只是说在同等的情况下，美女有一个先入为主的优势，但最后真正衡量一个人的价值时还是看一个人的能力，而不是这个人的外在容貌。所以不管是谁，没有必要在这上面纠结，更没有必要因此走极端，自信的女人才是真正的美女，而化点淡妆只不过增加一点自信而已，大部分自信还是来自于个人的内涵。”

凌若晗说：“我明白了，有些事情我们没有必要强求，但是通过简单的努力就可以让我们多一份自信的事情，还是可以努力一下的，就像出门化个淡妆，不需要太多的金钱投入，也不需要太多的时间投入，获得的回报却可能是成倍的，这样简单的事情我们应该经常做。”

罗小曼笑着说：“对，就是这么个简单的道理。”



相对于美女经济，还有一个概念需要提到，那就是眼球经济。眼球经济是指依靠吸引公众注意力获取经济收益的一种经济活动，在现代强大的媒体社会的推波助澜之下，眼球经济比以往任何一个时候都要活跃。电视需要眼

球，只有收视率才能保证电视台的经济利益；杂志需要眼球，只有发行量才是杂志社的经济命根；网站更需要眼球，只有点击率才是网站价值的集中体现。

“眼球经济”又被称作注意力经济，是指实现注意力这种有限的主观资源与信息这种相对无限的客观资源的最佳配置的过程。在网络时代，注意力之所以重要，是由于注意力可以优化社会资源配置，也可以使网络商获得巨大利益，注意力已成为一种可以交易的商品，这就是注意力的商品化。注意力作为一个个体资源虽然是有限的，但如果从全社会总体角度看，它又是非常丰富的资源，而且其再生成本几乎可以忽略不计，从而引发的经济效益具有倍增的乘数作用。这就是为什么网络的点击率（访问量）和网民数往往比利润更受到风险投资者的重视。因为点击率能够帮助我们破译注意力“密码”，从而准确地把握市场走向。在这里注意力是第一位的，利润反居次要地位。在网络时代没有注意力就没有利润，而没有利润的企业最终要失败。

3.4 婆媳关系巧处理 ——等价原理

“婆媳关系”是清华府国重要的传统伦理关系之一。其历史渊源流长，随着中国从封建社会过渡到现代文明社会，婆媳关系也在发生着变化，在现在妇女解放的时代，尤其是年轻妇女追求个性的时代，妇女的文化层次都有明显的提高，婆媳关系似乎依然微妙，不管是做婆婆的还是做媳妇的，都希望能很好地处理好其中的关系。罗小曼作为媳妇，同样面临着这个问题，虽然

现在婆婆不在了，但自从进了谬家的门后，期间差不多十年的时间里她一直和婆婆相处得不错，也因此获得了很好的口碑。一些关系不错的姐妹，特别是年轻的姐妹时不时和她聊起这个话题，总想从她这取取经。这不，结婚三年多的姐妹朱凌玉正在向她请教这件事情呢。

朱凌玉介绍说，她结婚三年了，开始婆婆还把她当个宝，可最近感觉和婆婆很不好相处，虽然没有明显的争执，但是处理和婆婆的关系很辛苦，她老公在中间也不知道怎么做人，她整天生活这样的环境里，真的有点累，她也很想改进和婆婆之间的关系，但不知道怎么做，为此事她烦恼了很久了。

朱凌玉到这来，除了倾诉之外，当然是希望能得到一些经验。罗小曼先是认真聆听了朱凌玉的倾诉，之后才慢慢和她分享自己处理婆媳关系的一些技巧。

罗小曼说：“婆媳关系确实比较难处理，我想任何一个年轻的媳妇都担心这个关系不好处理，我当初结婚的时候也为这个担心了好久，不过我比较幸运，婆婆一直对我很好，而我在一年之后，也学会了处理婆媳关系的一些技巧，所以后来的日子里，我和我婆婆一直相处得不错。对于处理婆媳之间的关系，我一直是这样想的，将心比心吧。男人只有一个，他既是儿子，又是老公，男人如果只充当一个角色，势必引起婆媳之间关系的紧张。但是反过来，如果我们都互相让步，做媳妇的希望男人做好儿子的角色，那么做婆婆的肯定也希望儿子做好丈夫的角色，这样婆媳关系就融洽了。简单地说就是婆媳双方如果都能为对方着想，必定能换得更大的回报，就像经济学中的‘等价原理’一样。不管婆婆帮助我们做什么事情，我们一定要让婆婆的付出获得等价的或者经济或者亲情效益，这样婆媳关系就简单多了。”

朱凌玉说：“那要是我们付出时婆婆没有回报怎么办？我们总不能一直付出吧？有时感觉就像我抢了她的儿子似的。”

罗小曼说：“你的担忧可以理解，但基本不会出现那种情况的，要知道婆婆都是从媳妇过来的，她怎么能不知道媳妇的辛苦呢，何况人心都是肉长的，一般人年龄越大，其心也就越善，所以你说的那种情况非常少见，至少我是没见过。”

朱凌玉说：“你说得有道理。但不能仅仅知道‘等价原理’就能把关系处理好吧，有没有什么具体的技巧？”

罗小曼说：“除了明白这个道理之外，在实际生活中，当然需要一点小小的技巧，就我的经验大概有以下几点吧。

第一点是爱屋及乌，既然爱自己的丈夫，就应该爱丈夫的一切，当然包括他的家人，有了这个观念，什么事情都好处理了。

第二点是看法与做法分开。有时你可能比你的婆婆聪明，但这并不是要你时时显示你的聪明，你可以适当地向婆婆请教，然后夸奖婆婆在这方面的能力，谁不喜欢听好的，这么简单的事就可以让你们的关系变得很融洽。

第三点是尽量站在婆婆一边。任何无伤大雅的问题都是婆婆有理，让婆婆在心理上获得满足。

第四点是礼物重需不重贵。要适时地给婆婆买些礼物，不需要太贵重的，只需一些婆婆需要的，这样婆婆想不喜欢你都难。

第五点是不要明辨是非。有时婆婆可能是犯了一些错误，但她的出发点总是好的，做媳妇的知道就好了，没有必要非得弄出个子丑寅卯来，婆婆要是在媳妇面前丢面子对婆婆的伤害是很大的。

除了以上几点之外，还可以和做的好的人互相交流心得体会。只要用心，抓点细节，婆媳关系其实是不难处理的。”



婆媳关系是中国的传统话题，用经济学观点来看待这个问题，有时可以将自己置身于一个比较客观的角色，这样更有利于婆媳关系之间的改善。从经济学角度看待婆媳问题，最主要的是一个公平问题，如果婆媳双方都能从这点出发，这个关系就好处理了。

公平理论又称社会比较理论，它是美国行为科学家斯塔西·亚当斯在《工人关于工资不公平的内心冲突同其生产率的关系》中提出的一种激励理论。该理论侧重于研究工资报酬分配的合理性、公平性及其对职工生产积极性的影响。

公平理论的基本要点是：人的工作积极性不仅与个人实际报酬多少有关，而且与人们对报酬的分配是否感到公平的关系更为密切。人们总会自觉或不自觉地将自己付出的劳动代价及其所得到的报酬与他人进行比较，并对公平与否做出判断。公平感直接影响职工的工作动机和行为。因此，从某种意义上讲，动机的激发过程实际上是人与人进行比较，做出公平与否的判断，并据以指导行为的过程。

公平理论的提出虽然是客观的，但公平本身却是一个相当复杂的问题，因为它的评定是依靠人的主观因素。婆媳之间的关系也不可能有完全客观、公正的评价，需要自身去把握其中的尺度，只要共同努力，婆媳关系一定会融洽的。

家庭理财

第4篇

JIATING
LI
JIATINGZHUFU
JINGJIXUE
CAI

4.1 又降息了，该考虑理财了 ——货币政策

这一日，晚饭过后，大家都坐在客厅里看新闻联播，新闻联播中的一条新闻让大家讨论开了，这条新闻讲的是从2月15日起，央行将下调存贷款基准利率54个基点，其中调整后的存款基准年利率为2.52%。

凌若晗虽然现在对经济学的知识还不是非常了解，但在廖森教授家住了这么久，加上有任务在身，对这方面的关注倒是不少，她发现这已经不是近年来第一次调整基准利率了，加上调整存款准备金率，这是央行的第三次动作了。看到这则新闻，她在心里想，央行又有新的货币政策了，同时她又有一个疑问，怎么近段时间老有货币政策出台。但她没有马上就问，她知道小曼姐估计比她更关心，因为精明的小曼姐一直在学习理财。果然，新闻一播完，罗小曼就抱怨起来了：“怎么又降息了啊，年利率才2.52%，这点利息还不够油价上涨的！”

凌若晗马上补了一句：“是啊，最近央行的动作好像真的多了点，怎么老有新的货币政策出台啊？”

廖森说：“最近的货币政策确实多了一点，但这也是没有办法的事情，最近的统计数据显示，经济已经有下滑的趋势了，企业需要更多的资金来渡过难关，不管是降息还是减少商业银行的存款准备金率，都是为了放松银根，让百姓少存些款，让企业获得更多的贷款，好刺激整个经济增长。”

凌若晗又问：“那有降息肯定也有加息的时候吧，不能总是这么低的利率啊，利率这么低，谁还愿意存钱？”

廖森说：“那是当然，这么低的利率也是没有办法的事情。如果经济好转了，有通货膨胀的趋势，或者当市场中流动的货币太多时，央行一般会采取紧缩银根的措施。一般也就是提高存款准备金率，控制商业银行放贷的规模；或者提高利率，吸收更多的闲余存款，同时，利率提高了，企业借款的成本也高了，那么企业自然会少借款了，这样，央行控制通货膨胀的目的就达到了。”

凌若晗继续问道：“央行的货币政策工具就只有存款准备金率和利率吗？还有没有别的？”

廖森说：“央行的货币政策工具一般有三种，我们常见的两种就是存款准备金率和利率，但这两个政策的效果有时不一定理想，因为这个是指导性的，最后存贷款的数量还要看企业和居民主观的意愿，利率再高，百姓就是不存款，利率的作用就发挥不出来。所以，除了这两个货币政策外，央行还有一个更直接的货币政策工具，就是公开市场操作。也就是央行直接在二级市场上买卖债券，来控制货币流量。这个最直接，也最有效。”

凌若晗点了点头，表示对这些都理解了，但想起刚刚小曼姐的牢骚，又问了一句：“央行的这些利息调整对我们百姓生活有什么影响？”

廖森笑着说：“当然有影响了，你要是‘息爷’，靠利息过日子，利率下降，你的收入就明显减少，当然，现在的纯粹‘息爷’很少了，大家都懂得一点投资，这个就看利率对我们投资的影响了。”

炒股的人都知道，降息对股市是长期利好，如果一直保持这么低的利率，

你买点绩优股做长线肯定比在银行存钱划算。不过短线炒股和降息之间的关系就不那么明显了，这个主要得看资金的流动性。另外，利率一般和债券价格之间有个方向关系，做债券投资的人对利率特别敏感，如果这是历年来的最低利率，那么理论上现在的债券价格就应该是最高了，这个时候让你去买债券，你肯定不会买。还有一个就是买房的问题，我们很多人都靠按揭来买房，如果利率下降，买房人的负担就减轻了。

当然，这只是说降息对理财方面的直接影响，要往大处说，降息可以降低企业的生产成本，企业可以扩大生产，这就多出了工作岗位，从而带动了就业。你再往大处想，就更多了。”

凌若晗感叹道：“看来央行这么一动，对我们生活的影响还真不小啊！”

罗小曼看他们讨论的话题又回到实际生活中来，也参加了讨论，她最关心的还是降息后的投资理财了，于是几个人又讨论起投资理财产品了。



在财经新闻、专家评论里我们经常听到“货币政策”这个词，但这个词对普通老百姓来说还只是一个抽象的概念，最多是专家说这次政策调整对股民有利，百姓就认同股市可能会有好的表现了，但并不清楚真正的货币政策包括哪些内容，也就不能捕捉最新、最有用的信息。

一般人提到的货币政策是指中央银行为实现既定的经济目标（稳定物价、促进经济增长、实现充分就业和平衡国际收支）而运用各种工具调节货

币供给和利率，进而影响宏观经济的方针和措施的总合。货币政策是通过政府对国家的货币、信贷及银行体制的管理来实施的。货币政策的性质（中央银行控制货币供应，以及货币、产出和通货膨胀三者之间联系的方式）是宏观经济学中最吸引人、最重要，以及最富争议的领域之一。

常用的货币政策工具一般有公开市场操作、利率政策和法定存款准备金率。

公开市场操作是中央银行吞吐基础货币，调节市场流动性的主要货币政策工具，主要是通过中央银行与指定交易商进行有价证券和外汇交易，实现货币政策调控目标。

利率政策是我国货币政策的重要组成部分，也是货币政策实施的主要手段之一。中国人民银行根据货币政策实施的需要，适时地运用利率工具，对利率水平和利率结构进行调整，进而影响社会资金供求状况，实现货币政策的既定目标。

存款准备金是指金融机构为保证客户提取存款和资金清算需要而准备的资金，金融机构按规定向中央银行缴纳的存款准备金占其存款总额的比例就是存款准备金率。

央行在实际操作的时候，往往不是单一地使用某一工具，而是根据需要，同时使用几种政策工具共同完成货币政策的目标。

4.2 给未来系好安全带 ——保险

谬森一家因为银行利率过低，计划着把资产重新分配，进行合理投资理财，以期获得更大的收益。理财产品的广告平时经常看到，偶尔也有人推荐，但还真没仔细研究过，不过谬森教授是搞经济研究的，虽然没有多少实战经验，但是在理论上的基础是不容怀疑的，做个家庭理财的参考建议对他来说不是什么难事。

说起理财，罗小曼首先关心的当然是保险，保险对于现代人来说至关重要，买了保险就是给未来系好安全带，做什么事情都不会太担心未来的生活，即使失业了、生病了、退休了，只要保险齐全，那生活质量是不会降低的。罗小曼提出保险后，就在盘算着应该再买什么保险，因为养老保险、医疗保险、失业保险都已经足额缴纳了。

罗小曼还没开口，凌若晗的疑问出来了：“不说是理财吗？保险只是给未来做了保障，相当于存钱防老、防病，如果是为了获得更多的收益，过多投入保险没有必要吧？”

回答这样的专业问题，当然还得谬森出马了。

谬森说：“你的意思我明白。像大多数人的理解一样，认为保险只是给未来系好安全带，像养老保险、医疗保险、意外事故保险等，这些保险化解了未来可能出现的问题的风险，这也是保险事业的初衷。保险最开始创立的时

候，就是为了分散风险，花一定的成本也就是保费将未来客观存在的风险进行转移。从这个角度讲，保险仅具有保障功能，可以保障未来的经济不受重大打击，从而是理财的必修课，是每一个理财者的必投项目，这样的保险仅局限于风险防范，而未上升到理财投资、获取收益。

这些都是传统的对保险的认识，但是现在的保险概念不一样了，保险不仅是未来的安全带，而且成了投资的好工具了，一些险种不仅起到保障财产和人身安全的作用，还能使保险资金增值，这样的保险项目，不仅可以做安全保障计划，还可以做投资理财计划。”

凌若晗说：“这样说来，保险产品不仅是防范风险的工具，还是投资获益的工具。”

缪森说：“是啊，保险产品的功能有了很多的衍变，虽然保险公司的主要卖点还是安全保障，但单纯的安全保障不好卖，很多保险产品都带有一定的收益了，而且保险产品的风险和收益与保险公司的性质有关。我们知道，保险公司也是金融公司，这类金融公司不像银行一样直接吸收存款，而是通过保费收入获得融资，而且保费收入正常情况下就可以保证他们赢利，但为了更好地发展和获得更大的收益，他们不会仅满足于保费收入的收益，还会进行金融投资，当然，这个投资是有风险的，赚的情况多，但是行情不好的时候也会亏损，只不过亏损的比例不是很大，所以保险产品的风险相对来说不是很大。

其实，任何投资风险和收益总是成正比的。保险产品相对其他投资工具来说，风险普遍偏低，所以收益也低些，但稳健。保险产品之间的风险也存在差别，就拿最常见的保险理财‘分红保险、万能寿险和投资连接险’来说，

它们的风险就不一样，收益肯定也不一样。选择这些理财产品，不仅要考虑我们的风险习惯，还要考虑一个投资期限问题，因为有的保险产品不像股票那样，能够马上变现，若要提前变现，几乎就没有红利了，如果没有做好时间规划，收益可能比不上定期储蓄。这是投资保险产品特别要注意的一个问题。”

罗小曼听了一会，还是回到她的那个问题上：“基本的保障保险我们都买了，包括小孩的保险都已经做了准备了，现在的问题是买保险理财产品还是其他的理财产品？”

廖森说：“保险产品相对于其他理财产品，收益可能确实不算高，不过当前资本市场不景气，理财的风险较大，把资金放在保险理财产品中反而具有一定的避险作用，同时还能得到保险的保障，这个倒是可以考虑。”

罗小曼说：“先具体了解一下，然后再看一下其他的理财产品，最后看我们的情况再决定吧。”

言毕，又讨论起其他的投资理财产品了。



人类社会从一开始就面临着自然灾害和意外事故的侵扰，在与大自然抗争的过程中，古代的人们就萌生了对付灾害事故的保险思想和原始形态的保险方法。我国历代王朝都非常重视积谷备荒。春秋时期孔子的“拼三余一”的思想是颇有代表性的见解。孔子认为，每年如能将收获粮食的三分之一积

储起来，这样连续积储3年，便可存足1年的粮食，即“余一”。如果不断地积储粮食，经过27年可积存9年的粮食，就可达到太平盛世。

在国外，保险最早起源于海上保险，发源于14世纪。当时，意大利的借贷盛行于各都市，因其条件苛刻，利息惊人，双方都负有大的风险，赢利与承担风险责任的比例悬殊，素有冒险借贷之称。这种借贷逐渐传达至腓尼基（地中海东岸古国，今黎巴嫩、叙利亚一带）和古希腊船舶与货物的所有者。凡接受资本主的高利贷，当船舶及货物安全到达目的地时，即须偿还本金及利息；若中途船货蒙受损失，则可依其受损程度，免除借贷关系中债务的全部或一部，由于借贷利息极高，约为本金的1/4或1/3，后被教会禁止。以后便逐渐改用交付保险费形式，出现了保险契约或保险单。逐渐地在地中海一带的城市开始有了从事草拟和撰写保险契约的专业人员，意大利热那亚商人在1347年10月23日签发的船舶航运保险契约是迄今发现的一份最古老的保险单。

现代保险是建立在“我为人人，人人为我”这一社会互助基础之上的。换言之，保险的原理，就是将少数人不幸的意外损失分散于社会大众，使之消化于无形，从而实现社会的安定。投保人所得到的补偿从哪里来？是不是保险公司自己的钱？当然不是。遭受灾害的投保人所得到的经济补偿，实际上是由未受灾害的其他投保人以交付保险费的方式来分担的。保险公司所能做的工作，就是通过收取保险费的方式来建立专门的保险基金，以合同的形式确定当事人的保险法律关系，投保人中一旦有人发生约定的损失，则用保险费聚集而成的保险基金予以补偿。

4.3 是机会，但别忘了风险 ——股票

廖森一家因为降息新闻，展开了投资理财讨论，在对保险理财产品做了一番论述和分析之后，罗小曼肯定了保险产品的稳健性，但是又觉得保险理财产品的收益过低，转而想到了股市。

罗小曼说：“保险理财产品是不错，但收益太低了，我们已经投入了一部分，要不我们尝试一下更大的收益，考虑一下股票吧。股票这两年那么红火，我们公司那些人，这两年炒股的，许多人都狠狠地赚上了一笔。我看我们也开个户，拿出一部分资金做更大一点的风险投资，身边有很多人炒股，可以互相交流，而且还有那么多机构和网站可以参考，要是不想操心的话，回头让我们公司的那些人推荐一些好股票，怎么样？”

廖森说：“股市的确是个机会，做得好的话收益确实可观，甚至可以让某些人暴富，像前两年的行情，一些人选的好股票，收益都是几倍甚至十几倍以上，可以说比上班、做生意、开工厂赚钱都要快，所以股市让很多人疯狂，开户数一路攀升。懂股票和不懂股票的都涌进股市，似乎股市是取款机，可以随便取钱，但真的要进入股市，你做好准备了吗？”

罗小曼说：“不就是开户和到银行转账，然后进行网上交易，有什么好准备的。”

凌若晗也补充道：“是啊，进入股市应该是很简单的事吧，开个户后在家里就可以操作。”

廖森笑着说：“这样就可以赚钱？除非再碰到前两年的大牛市，傻子也能赚钱，但就是那样的大牛市，还有人没有赚到钱，你们信不信？股市不是取款机，入市前首先要有风险意识。”

罗小曼说：“这个我当然知道，肯定会有人赚有人亏的，哪有都赚的道理，不过投资股票不就是为了获得公司收益的分红吗？我想大部分人应该是赚钱的。我不是说过了，虽然我们不懂行，但是我们公司那些人很厉害，找他们推荐就好了。”

廖森说：“投资股票，确实是投资公司来分享收益的，可我们国家由于某些机制不够完善，投资股票在一定程度上却变了味，很多人不是把买股票当作投资股票，而是当成了投机，当成了发财致富的捷径，慢慢衍变为有点赌钱的性质了。正因为心态和出发点不一样，我们国家的股票风险相对于成熟市场来讲就更大一些。

就以美国为例吧，美国半数以上家庭拥有股票，但你不能说美国“全民炒股”，你只能说美国“全民持股”，因为美国人持股多半是为了分享收益进而拿这部分钱进行养老。股票价值占美国家庭财产的三分之一以上，股票给美国家庭创造的财富难以计算。据专家估算，近30年，美国股票投资年回报率平均高达20%。美国股民更重视的是股票的投资功能，我们国家虽然也是这个出发点，但显然我们国家股民的投机成分更多一些。”

罗小曼说：“你说的这些都是事实，但身边的人都赚钱了，相信我只要控制好风险，也能赚钱。”

廖森说：“有风险意识还不够，要想入市，投资也好，投机也罢，至少还需要一些条件。

首先，你必须具备一些基本的市场知识，别指望像那些老太太一样，天

天坐在证券公司的大厅里看股价行情能赚到钱。你要有一些基本的分辨能力，听到股评专家荐股和朋友荐股时，不会冲动着马上去买，那样弄不好就帮别人抬轿子了。对于不清楚的领域，最好不要涉及。前不久就有报道，一些股民听说权证好赚钱，结果把权证当股票买了，结果连权证有期限这个基本常识都不知道，最后权证到期一文不值，这是什么都不懂的悲剧，也是贪婪的悲剧。

其次，不管是投资还是投机股票，要量力而行，不能在有限的资金基础上过度买卖，更不能借钱来炒股，借钱炒股会把风险放大，放大风险就会干扰我们的投资计划，最后就变成没有投资计划了。

再次，投资股票，心态很重要。俗话说，股市中‘三分技术，七分心态’，不要因涨停而喜，不要因跌停而悲，你方能保持理性思维，在股市中获胜。另外还要记住，股票投资是你理财投资的一小部分，不是理财投资的全部，更不是生活的全部，没有必要因为一个利好消息彻夜难眠，更没有必要因为一个利空消息惶惶不可终日，不要让小事情影响了你的生活。要把投资股票当成生活中很平常的一件事。只有做到以上几点，你开户入市才有意义，否则，还是放弃股票投资获利的想法，做点别的投资理财比较好。”



我们可能发现这样一个现象，身边炒股的人很多，但不懂股票基本常识的人也很多，这里有必要对一些典型的股票名词加以解释。

(1) 优先股。优先股是相对于普通股而言的。主要指在利润分红及剩余财产分配的权利方面，优先于普通股。优先股有两种权利：①在公司分配赢利时，拥有优先股的股东比持有普通股的股东分配在先，而且享受固定数额的股息，即优先股的股息率都是固定的，普通股的红利却不固定，视公司赢利情况而定，利多多分，利少少分，无利不分，上不封顶，下不保底。②在公司解散，分配剩余财产时，优先股在普通股之前分配。优先股一般不上市流通，也无权干涉企业经营，不具有表决权。优先股的种类很多，为了适应一些专门想获取某些优先好处的投资者的需要，优先股有各种各样的分类方式。中国目前的上市公司还没有一家发行优先股，因为中国的公司法没有规定优先股的相关条款。

(2) 普通股。普通股是指在公司的经营管理和赢利及财产的分配上享有普通权利的股份，代表满足所有债权偿付要求及优先股东的收益权与求偿权要求后对企业赢利和剩余财产的索取权，它构成公司资本的基础，是股票的一种基本形式，也是发行量最大、最为重要的股票。目前在上海和深圳证券交易所交易的股票，都是普通股。

(3) A股。A股的正式名称是人民币普通股票。它是由我国境内的公司发行，供境内机构、组织或个人（不含台、港、澳投资者）以人民币认购和交易的普通股股票。A股参与投资者为中国大陆机构或个人。

(4) B股。B股的正式名称是人民币特种股票，它是以人民币标明面值，以外币认购和买卖，在境内（上海、深圳）证券交易所上市交易的。它的投资人限于：外国的自然人、法人和其他组织，中国珠港、澳门、台湾地区的自然人、法人和其他组织，定居在国外的中国公民，以及中国证监会规定的

其他投资人。现阶段 B 股的投资人，主要是上述几类中的机构投资者。B 股公司的注册地和上市地都在境内，只不过投资者在境外或在中国珠港、澳门及台湾。

(5) H 股。H 股指注册地在内地、上市地在珠港的外资股。因珠港英文——HongKong 首字母，而得名 H 股。中国地区机构投资者可以投资于 H 股，大陆地区个人目前尚不能直接投资于 H 股。在天津，个人投资者可以在中国银行各银行网点开办“港股直通车”业务而直接投资于 H 股。但是，国务院目前尚未对此项业务最后的开闸放水。个人直接投资于 H 股尚需时日，但国际资本投资者可以投资 H 股。

4.4 让专家帮你理财 ——基金

在廖森对进入股市做了几点提醒之后，凌若晗觉得很有道理，建议道：“小曼姐，廖教授说得有道理，你工作那么忙，没有多少时间去研究股票。而且自己炒股，老要关注市场行情，即使有朋友推荐和指导，也要费不少心的。不如省点心，让专家替我们打理，去买基金吧，这两年基金的收益也不错啊，去年好的基金收益都超过 200%了。”

廖森说：“对，基金是个可以考虑的投资工具，相比于股票、债券、定期存款和外汇等投资工具，基金至少有几个方面的优势：

(1) 集合小额资金，专业化管理。投资基金可以将零散资金巧妙地汇集

起来，交由专业经理人投资于各种金融工具，如股票、债券等，以谋取资产的增值，这就为中小投资者大开方便之门，使他们的少量资金也能享受组合投资所带来的便利。相对于绝大多数投资大众，基金管理人应该称得上是专家。他们对于股票投资知识和技能的掌握，以及资源的支持要远高于普通投资者。让基金专业人员帮助自己投资，虽然不能保证他们的表现就一定出众，但基本会比自己随意“下注”或将资金闲置的效果要好许多。

（2）组合投资，分散投资风险。个人投资者有限的资金仅能投资于某几种股票，如果所投资的某几种股票业绩不佳，投资者可能蚀本；而投资基金则有雄厚的资金，可分散投资于多种证券，也就是做组合投资，这样就很少会出现因某几种股票造成损失而招致满盘皆输的局面。

（3）利益共享，风险共担。基金投资人是基金的所有者。所有基金投资人共担风险，共享收益。基金投资的收益在扣除管理基金所需的基本费用后的盈余全部归基金投资者所有，并依据各投资者所持有的基金份额比例进行分配。为基金提供服务的基金托管人和基金管理人只能按规定收取一定的托管费和管理费，并不参与基金收益的分配。

另外，随着监督力度的加大和监管手段的科学化，加上基金一般都是托管在银行，基金管理人只能进行投资操作，而不能经手基金财产的保管，基金的安全性是非常可靠的。”

罗小曼说：“看来还是买基金最好，身边好多人都买基金了，咱们去年买的那点基金收益也不错，我们可以再多买一些。”

廖森说：“这两年的行情让我们看到的都是基金的赚钱效应，也让很多人认为基金是逢买必赚，但基金并不是这样的。首先它的回报不确定。基金并不像我们想象的那样只赚不赔，美国那样成熟的市场基金都有赔

的，这种只赚不赔的神话不可能在我们这出现。尤其是股票型基金，其净值，即你的投资回报的变化是随其持有股票的股价变化而变化的，并不会因为是专家理财就能消除风险和波动性。所以，投资者在介入基金时要有充分的心理准备，并做一番研究，确定自己可以承受的风险后。再投资与之相应的基金产品。

其次是难以评估。投资者无法像投资股票那样用基本面、市盈率、每股收益等成熟可靠的办法来把握一只基金的好坏，评价基金的方法很少。而基金的净值只是表明资产减去负债后的一个结果，不能用来评价基金的优劣。尽管市场上有市场研究中介提供的排名和评级，但这只是反映基金历史的表现，而无法反映基金现实的表现，更无法推测基金未来的回报。所以我们才会看到各个基金的收益之间有很大的差距，我们也不能指望每次都买到最好的基金。

再次就是周期较长。一般投资基金不像投资股票那样一天会上涨很多，操作上也不要指望快进快出，它是一个长期投资的品种，一般基金管理公司对于投资的品种会进行充分的调研，然后才会进行资金投入，并且是一种组合投资，只有耐心的等待才会获得稳健的收益，也就是投资基金需要更大的耐心，而不应频繁地操作。”

罗小曼说：“总的来说，基金综合了保险和股票的特点，相对来说比较稳健，而且收益也可能比较高，可以考虑购买基金，只是那么多基金，不知道买哪一种好？”

缪森说：“选择基金确实像股票一样，也是一门学问，要想选到好的基金，需做一番功课，选择基金理财时，除了相信专家理财外，以下两点还是可以参考的。

(1) 看长期绩效。长期绩效稳健的基金更值得投资，不一定非要第一名，因为股市总在变，没有永远保持第一的基金。排名在前四分之一的基金都可以考虑。

(2) 挑好的投信公司。‘好’的投信公司是指市场风评佳、合法诚信的公司，这可以从平常报纸、杂志的报道里了解到。选择投信公司的同时，还要评估投信公司的研究团队。一个好的研究团队远远强于只有一个‘明星基金经理人’带的队。”

罗小曼说：“讨论一晚上，我们可以开始研究一下基金了，这两点做起来倒不是很难。”

廖森说：“不急，我们还可以先确定一下购买方式。购买基金一般有两种方式：一种是单笔投资；另一种是定时定额，俗称‘基金定投’，也就是投资者可通过基金的销售机构提交申请，约定每期扣款时间、扣款金额及扣款方式，由销售机构于约定扣款日，在投资者指定资金账户内自动完成扣款及基金申购。基金定投有‘平均成本、分散风险、适合长期投资、自动扣款、手续简单’等优点，很适合我们这样的中小投资者。”

罗小曼说：“那好，我们就选择基金定投，现在开始研究基金吧。”



经过前几年的大牛市，很多人对股市熟悉了，对基市也熟悉了，伴随着基民的增多，我国基金市场逐渐壮大和成熟。在基金市场上，我们听到最多的词可能是开放式和封闭式基金了。同时出现的情况是，很多人买了基金后

甚至连怎么分红都不清楚。

(1) 开放式基金。开放式基金又称共同基金，是一种发行额可变，基金份额（单位）总数可随时增减，投资者可按基金的报价在基金管理人指定的营业场所申购或赎回的基金。开放式基金具有发行数量没有限制、买卖价格以资产净值为准、在柜台上买卖和风险相对较小等特点，开放式基金没有存续期，理论上可以永远存在。开放式基金已经逐渐成为世界投资基金的主流。

(2) 封闭式基金。封闭式基金是指基金规模在发行前已确定，在发行完毕后的规定期限内固定不变，并在证券市场上交易的投资基金。由于封闭式基金在证券交易所的交易采取竞价的方式，因此交易价格受到市场供求关系的影响而并不必然反映基金的净资产值，即相对其净资产值，封闭式基金的交易价格有溢价、折价现象。

基金分红的原则是：根据证券投资基金法的规定，基金管理公司对于封闭式基金分红的要求是，在符合分红的条件下必须以现金的形式分配至少90%的基金净收益，并且每年至少分配一次。

开放式基金分红的原则是：基金收益分配后每一基金份额净值不能低于面值；收益分配时所发生的银行转账或其他手续费用由投资人自行承担；在符合有关基金分红条件的前提下，需规定基金收益每年分配最多次数和每年基金收益分配的最低比例；基金投资当期出现净亏损时，则不进行收益分配；基金当年收益应先弥补上一年度亏损后，方可进行当年收益分配。

封闭式基金的投资者只能选择现金红利分红方式分红，因为封闭式基金的规模是固定的，不可以增加或减少。红利由沪深证券交易所等机构通过券商直接划入投资者账户。

4.5 像存款一样简单的投资 ——债券

缪森夫妇讨论几个晚上投资理财产品之后，最终决定投资基金。缪森教授平时工作很忙，研究基金的任务自然是落到罗小曼和凌若晗身上了。好在她们都有经济学基础，加上第一次亲自研究这个东西，热情很高，不到一个星期，就筛选出几只基金，只是还差一个人去验证她们的结论。

事有凑巧，需要这么个人，还真的来了机会。这日，罗小曼公司的王星、李晨和刘丽丽相约到罗小曼家做客，其实就是说好了“一缺三”。刘丽丽对理财倒不怎么操心，但王星和李晨可就不一样了，这两年行情好，他们又是投资股票又是投资基金，车子都从捷达换为帕萨特了，房子按揭也付清了，算是赶上机会狠狠地赚了一笔。他们在基金和股票方面也成了大家的智囊，只不过公司上班纪律严明，不好经常交流这些。

有了这样好的机会，罗小曼当然不会放过，在活动还没有开始前，就和凌若晗一起把一个星期的研究成果汇报给了他们俩，毕竟和‘高手’切磋可以快速成长。

在听了她们俩的分析后，王星先开口了。

王星笑着说：“小曼啊，想不到几日不见，长进不少啊，得向你学习了，哈哈。从你们研究的成果来看，你们确实下工夫了，这些基金质地都不错，你要做个三五年的定投，是不错的选择。不过，现在这个时候，我并不建议

你买过多的基金，买一部分或者不买都可以。”

罗小曼不解地问：“为什么啊？既然这些基金都不错，为什么又不买啊？”

王星说：“你也知道，基金这两年虽然很火爆，但是基金终归是有风险的，不会稳赚不赔。现在的经济形势不乐观，股市最多只能算是反弹，还有进一步恶化的可能，这个时候投资基金，可能会面临亏损。我现在的基金比重就非常低，而且我进去得早，加上分红，成本很低。你要有兴趣投资，在这个经济形势下，可以考虑投资债券，我现在就买了不少的债券。”

凌若晗补充道：“债券也有风险啊，而且债券的收益也太低了。”

王星说：“债券确实有风险，但是相对来说，债券的风险非常小，尤其是我们的国债，几乎是零风险。债券一般是约定固定利息，到期归还本金，而不论公司的经营业绩如何。而且，当公司破产时，债券持有人可以优先于股东分配公司财产，这也为债券提供了更可靠的保障。

至于债券的收益，在牛市中，肯定比不了股票和基金。但如果在熊市，债券的利息收益是固定的，这个利息一般比银行存款要高。债券还可以获得价差收益，如果购买债券之后，溢价太多，可以卖掉获得价差。我们知道债券价格和利息有一个反比关系，这次降息，债券价格就上升了。从第一季度的情况来看，基金今年的业绩远没有去年好。如果经济形势继续恶化的话，股市反弹结束，一些基金今年可能会面临亏损的风险。这样比较起来，债券是最稳健的理财产品了。债券还有一个优点就是利息不用交税。”

罗小曼说：“债券在目前的行情中确实算是比较稳健的理财产品，只是我对债券的购买及选取不是很清楚。还有一个问题，现在这个利率已经很低了，现在购买债券面临价格下跌的风险啊。”

王星说：“你这个担忧是有必要的，不过你可以不在二级市场上买债券啊，你就在银行买国债，像银行的定期存款一样简单，而且利率还比定期存款要高，又不用担心风险。国债的流动性也不错，不用担心变现的问题。”

如果下半年经济形势继续恶化，你为了稳健投资而进入债市的话，一般考虑三个因素就好了。

一是利率。由于投资者在购入债券时利率已经锁定，在持有到期的情况下，投资者如果选择高利率的券种将获得较大的投资收益。即使是短线投资者，利率高的债券上涨空间一般也相对较大。

二是流动性。流动性是债券的变现指标。流动性是指债券每日换手率的高低和成交量的大小。换手率高、成交量大的债券容易变现。当投资者所持有的企业债券数量较大时，流动性差的券种难以在市场上快速以市场价格变现。投资者在二级市场上选择券种时应充分考虑流动性因素，避免损失。

三是信用评级。信用评级是债券的安全指标。信用评级越高越安全。一般情况下，评级公司会给出不同评级的违约概率及转移矩阵，投资者可以根据这些数据计算出债券的违约概率。不过与国外不同的是，我国公司债券在发行的前几年风险一般不大，即使违约也是发生在到期日附近，对保守型投资者来说，可以在公司债到期日前半年或1年时抛出债券，规避违约风险。

当然债市也是有风险的，没有做好功课是没有理由入市的，为了规避风险，就买些长期国债好了。”

罗小曼说：“听你这么一说，债券也是个不错的规避风险的工具。我对公司债券不熟，也不想去研究，不过对国债一直有所了解，配置一些还是可以的，国债风险低、流动性好，可以说是稳健投资者的首选。”



金融市场的发展和繁荣必然会带来很多金融产品的诞生和成长。债券与债券基金就是金融市场发展繁荣的结果。

债券是一种有价证券，是各类经济主体为筹措资金而向债券投资者出具的，并且承诺按一定利率定期支付利息和到期偿还本金的债权债务凭证。

债券基金是一种以债券为投资对象的证券投资基金，它通过集中众多投资者的资金，对债券进行组合投资，以寻求较为稳定的收益。随着债券市场的发展，债券基金也发展成为证券投资基金的重要种类，其规模仅次于股票基金。

债券基金具有以下特点：

（1）低风险，低收益。由于债券收益稳定、风险也较小，相对于股票基金，债券基金风险低但回报率也不高。

（2）费用较低。由于债券投资管理不如股票投资管理复杂，因此债券基金的管理费也相对较低。

（3）收益稳定。投资于债券定期都有利息回报，到期还承诺还本付息，因此债券基金的收益较为稳定。

（4）注重当期收益。债券基金主要追求当期较为固定的收入，相对于股票基金而言缺乏增值的潜力，较适合于不愿过多冒险，谋求当期稳定收益的

投资者。

相对于直接投资于债券，投资者投资于债券基金主要有以下优点：

（1）风险较低。债券基金通过集中投资者的资金对不同的债券进行组合投资，能有效降低单个投资者直接投资于某种债券可能面临的风险。

（2）专家经营。随着债券种类日益多样化，一般投资者要进行债券投资不但要仔细研究发债实体，还要判断利率走势等宏观经济指标，往往力不从心，而投资于债券基金则可以分享专家经营的成果。

（3）流动性强。投资者如果投资于非流通债券，只有到期才能兑现，而通过债券基金间接投资于债券，则可以获取很高的流动性，且随时可将持有的债券基金转让或赎回。

4.6 可投资也可收藏的宝贝 ——黄金

罗小曼和王星谈了半天债券后，突然发现李晨一直没开口说话，于是让李晨也谈谈看法。

李晨说：“其实要说投资理财，在行情好的时候，随便买什么都可以赚钱，但是在行情不好，尤其是经济形势很差，股市也很差的时候，规避风险是投资理财首先要考虑的问题。把钱都存在银行会面临通货膨胀的风险，最好的方式当然是分散投资，各种理财产品都应该占有一定比例。保险、基金、债

券、定期存款都可以考虑，如果担心经济形势严重恶化，黄金也是可以考虑的品种之一。”

罗小曼笑着说：“呵呵，果然是理财高手啊，你们总能走在前面，想到我们不能想到的，那好，你就说说黄金怎么能理财，也让我长长见识。”

李晨说：“还是那句话，经济形势一片良好时，什么都好，但经济形势不好时，黄金就是既可投资又可收藏的宝贝了。黄金投资至少有六个方面的优势：

（1）价值永恒保值。纸币会因通货膨胀而贬值，黄金却永远不会贬值，持有人财富恒定。英国著名的裁缝街的西装，数百年来的价格都是五六盎司黄金的水准，是黄金购买力历久不变最好的明证。

（2）流动性高，随时随地兑现。黄金是全世界公认的交易媒介，持有黄金可以到全世界任何一个国家方便地兑换当地信用货币，甚至可以直接使用黄金进行商业贸易结算，就像 1997 年金融危机中的越南，很多房产商更愿意购房者用黄金进行房产交易。

（3）维护成本低，无须维护，无折旧。黄金没有新旧之分，含金量就直接代表黄金的品质。黄金也不需要我们进行日常维护，而银行保险箱业务也方便了普通投资者大额黄金交易与存放，而其他不动产几乎都会牵涉到维护与折旧。

（4）抵抗通货膨胀。黄金由于价值恒定，是抵抗通货膨胀最好的理财产品。一个最具说服力的例子是：在伊拉克战争和恐怖阴影的笼罩下，2002 年年初—2004 年年底的三年里，美元兑主要货币平均贬值 30%，而金价从 271 美元/盎司涨到 456 美元/盎司，涨幅近 70%。

(5) 合理避税。由于黄金交易在全球基本都免税，其经常被作为企业和个人合理避税的手段，更是财富传承的很好方式。我们知道，国外和未来的国内存在很高的遗产税收，如果以黄金进行财富传承，可以达到合理避税的目的。

(6) 黄金市场最为‘三公’。黄金市场的成熟有效性使得其成为最公平、公正、公开的交易市场。它是一个全球化的市场，没有任何一个国家与机构可以利用任何基本面来进行操纵，这是我国当前信息依然不够对称，可以让庄家翻手为云、覆手为雨的证券市场无法比拟的。”

罗小曼说：“听你这么一说，黄金投资还真挺诱人的。可是我不知道怎么买，买什么合适？”

李晨说：“目前黄金的种类一共有八种，分别是：黄金现货、纸黄金、实物黄金、黄金保证金交易、黄金首饰、黄金期货、黄金期权、金银币。但真正涉及交易的一般只有四种，即：

(1) 实物黄金。就是有实物黄金交割的黄金投资行为，主要的实物黄金投资品种有标金、金条、金币等。

(2) 纸黄金。纸黄金买卖是不进行实物黄金交割，只是通过银行等金融机构或投资机构代投资者进行黄金买卖，以赚取价差。

(3) 黄金期货。黄金期货是买卖双方约定在将来某一确定的日期买方按约定的价格支付款项、卖方按约定的数量交割黄金的一种标准化合约。

(4) 黄金保证金交易。黄金保证金交易是指在黄金买卖业务中，市场参与者无须对所交易的黄金进行全额资金划拨，只需按照黄金交易总额支付一定比例的保证金便可进行交易。

黄金的投资收益和通货膨胀是直接相关的，如果想在黄金上获取较大的收益，得像其他理财产品一样，承受较大的风险，同时也要做足功课。但作为个人投资者，购买一些普通金条或低价购进一些有纪念意义的金条，作为可投资、可收藏的理财工具，倒是不错的选择。”

罗小曼说：“听了你们一席话，真是长见识不少，只是我资金量比较小，暂时不予考虑了。”

最终，罗小曼将银行的大部分存款取出来，买了部分基金定投，剩下的都买了 10 年期国债。



说起黄金保值、增值，以及一些基本的理财功能，可能大家都知道。但现实中愿意用黄金进行理财的人似乎不多，这些都缘于对黄金理财的误解，黄金理财不可能像股票、期货或者基金那样，可以获得很高的风险收益，那种情况只有在极度通货膨胀的时候才可能出现，但是，真的那样了，经济萧条严重，就算有黄金，也不安心。

普通百姓做黄金理财，重视的是时间的积累和财富的传承，当经济条件允许时，收藏部分黄金，对于一个人、一个家庭或是一个家族而言都是一颗定心丸。说大了去，黄金藏于民间，对一个国家也是有好处的。既利己又利国的事情为什么不可以考虑一下呢？

4.7 以小搏大的冒险游戏 ——期货

罗小曼开始尝试购买一些新的理财产品后，在理财方面就显得敏感多了。虽说不是天天去看账户上的钱怎么变化，但却有意无意地对经济走势更加关注了，这个变化自然也影响着凌若晗，平时姐妹俩有什么经济方面的新闻都要互相交流一下，遇到特别新闻还要讨论一下。

这天是国庆长假的第六天，大家都在看央视的经济新闻，新闻中说国际期铜和燃油期货已经第三天暴涨了，三天的涨幅超过了 12%，罗小曼和凌若晗对这个不是很明白，只是把这条新闻当作普通的经济新闻，谬森却来了一句：“完了，节后又不知道有多少期货投资者要暴仓了。”

罗小曼不解地问：“什么是暴仓啊？”

谬森说：“‘暴仓’是期货交易的术语，是说在某些特殊条件下，投资者保证金账户中的客户权益为负值的情形。做期货不像股票，股票最多亏损也就账户亏完了那种，而且股票完全亏空的情形非常少，但期货还可能面临着欠期货公司钱的风险。”

罗小曼又问：“12%就能暴仓，有那么严重吗？”

谬森说：“如果是股票，12%当然没有多大影响，但是期货就不同了。我们国家实行的是 7 天长假，现在国际市场在交易，我们没法交易，但国内市场和国际市场联系还是很紧密的。等 7 天长假过后开盘，我们肯定要补涨的，

而且应该是直接开两个涨停板，最少要涨 10% 了。期货是以小博大的冒险游戏，10% 足以让很多满仓的投资者暴仓了。”

凌若晗说：“还是不明白，10% 怎么就暴仓了呢？”

廖森说：“期货交易不像股票和债券是全额保证金，期货交易只要支付比例很小的一个保证金，一般是 5%、6% 或者 8% 的交易保证金。这个放大了 10 倍以上的获利空间同时也把风险放大了 10 倍以上。以 5% 为例，5% 的交易保证金，相当于拿 1 元钱去做 20 元钱成本的生意，20 元钱赚了 5%，就相当于 1 元钱赚了 100%；同样，20 元钱亏了 5%，也相当于 1 元钱亏了 100%。上涨 10%，如果方向做错了，满仓过节的话，不仅会亏掉所有本金，估计还要欠期货公司的钱了。”

凌若晗说：“明白了，这个风险确实太大了，甚至有点赌博的性质，只是我不明白，既然期货有这么大的风险投资，干吗不取消，还要让它存在？”

廖森答道：“期货存在不能仅看其风险大的一面，它还有另外两种主要作用，一种是套期保值，也就是把期货市场当作转移价格风险的场所，利用期货合约作为将来在现货市场上买卖商品的临时替代物，对其现在买进准备以后售出商品或对将来需要买进商品的价格进行保险的交易活动。利用期货的套期保值，可以保证生产企业的正常生产和产品的供求稳定，规避了企业生产经营的风险。

另一种是价格发现功能。由于期货交易是公开进行的对远期交割商品的一种合约交易，在这个市场中集中了大量的市场供求信息，不同的人从不同的地点，对各种信息的不同理解，通过公开竞价形式产生对商品远期价格的不同看法。期货交易过程实际上就是综合反映供求双方对未来某个时间供求

关系变化和价格走势的预期。利用期货市场的价格发现功能，很多企业采购原材料时都会参考同期的期货价格。

这两种功能不能自发起作用，要真正发挥期货的这两种功能，必须需要大量的投机者来转移风险，这也就是为什么这个市场不会被取消的原因。另外，期货不同于股票的地方还在于期货可以买卖双方开仓，当价格下跌时，投资者同样可以赚钱，这是期货吸引投机者的地方。”

凌若晗说：“这么说来，期货确实有存在的必要，尤其不像股票，期货可以卖空，这使得期货在熊市时也可以赚钱，只是这么高风险的交易，我们怎么参与啊？”

廖森说：“期货风险太大，非专业人士最好还是不要参与。不过像你说的，期货熊市也可以赚大钱，如果真的愿意冒较大风险获得更大的收益，可以选择购买一些期货型基金，让专家帮我们理财，这样我们也能间接地从期货市场获益了。”

罗小曼说：“这个看看就好，自己去交易还是算了，要是哪天我们做生意，利用一下期货的价格发现功能也不错，其他就别想了。”



美国是期货市场的发源地。1848年，82位商人发起组织了芝加哥期货交易所，最主要的目的是改进运输与储存条件，为会员提供信息，这是现代期货交易的雏形；1865年，交易所推出第一张标准化合约，同时实行保证

金制度（不超过合约价值的 10%），这是具有历史意义的制度创新；1882 年，交易所允许以对冲方式免除履约责任，增加了期货交易的流动性，这也使得期货交易的制度进一步完善。

国际期货市场的发展，经历了由商品期货到金融期货，交易品种不断增加，交易规模不断扩大的过程。商品期货主要包括农产品期货、金属期货和能源期货，农产品期货除小麦、玉米、大豆等作物期货外，还包括棉花、咖啡、可可等经济作物。

4.8 火中取栗的本事你有吗 ——权证

说起高风险的冒险游戏，罗小曼叙述起了去年 8 月中旬的那次权证末日轮行情，自己虽没有参与，但那日的行情她看过报道后还是清楚地记得。商行认沽权证在 8 月 15 日单日大涨 242% 之后，16 日商行权证又上演了惊心动魄的冲高回落走势。商行认沽权证开盘高开在 0.65 元，相对前日收盘大涨 30%。随后，在大量的买单推动下，权证价格快速飙升到当日最高价 0.958 元，涨幅接近 100%。经历了短时间的盘整后，权证价格又快速下跌，上午 11 点左右便跌至前日收盘价以下。在下午的行情中，几经起落，商行认沽权证最终收在 0.673 元，较最高点下跌近 30%。当日商行权证换手率高达 2505%，成交金额 389.5 亿元。在这轮过山车似的行情中，部分幸运炒家们赚得盆满钵溢，也有许多盲目跟风的中小散户根本来不及反应就被“套牢”。

听完故事后，廖森说：“玩这种末日轮游戏，要有火中取栗的本事，不是谁都可以玩的。”

凌若晗说：“虽说需要火中取栗的本事，但还是有人赚到钱了。只是我不明白，为什么一天能涨百分之几百，权证难道不像股票、期货一样，设有涨、跌停板吗？”

廖森说：“要回答这个问题，得稍微介绍一下权证了。

权证是一种有价证券，投资者付出权利金购买后，有权利在某一特定期间按约定价格向发行人购买或者出售标的证券。约定价格就是行权价格。权证按买卖方向分为认购权证和认沽权证。假设事先约定商行认购权证的行权价格是15元，那么在行权的时间内，哪怕商行股票涨到100元，权证认购者只要付出15元加1手认购权证就可以从权证发行人那里购买1手招行股票。同样，对于认沽权证，假设事先约定好行权价格是50元，哪怕最后标的股票跌到5元，你也可以用1手认沽权证加1手股票以50元每股在行权时间里卖给权证发行人。当然，如果你觉得行权不划算，也可以放弃行权的权利，行权只是权利而非义务，你放弃行权损失的就是权证的票面价值。

权证是有涨、跌停板的，其中：

权证涨停价格=权证前一日收盘价格+（标的证券当日涨停价格-标的证券前一日收盘价格） \times 125% \times 行权比例；

权证跌停价格=权证前一日收盘价格-（标的证券前一日收盘价格-标的证券当日跌停价格） \times 125% \times 行权比例。

假设权证前一日的收盘价格为0.1元，标的证券前一日收盘价格为20元，

行权比例为 100%，那么权证涨停价就是 2.6 元，2.6 元相对于 0.1 元，那可是 2500% 的上涨空间，但很少有涨到这种程度的，所以你就会觉得权证似乎没有涨、跌停板。”

凌若晗说：“那这样说，权证的风险比期货还要大啊。”

廖森说：“也不能这样说，权证至少是全额保证金交易，但考虑风险的问题，权证是 T+0 交易方式。像小曼讲的那种疯狂行情不是经常有的，只要监管好，权证同样可以作为理财工具。权证的收益来自买卖差价和行权所获得的溢价。但有的时候，权证价值为负，行权就会亏损更多，这个时候就不该行权了，很多股民不懂这些，还是选择了行权，最后就导致了亏损更多的悲剧。”

凌若晗奇怪地问：“权证最多跌到 0.001 元啊，怎么价值为负呢？”

廖森说：“这不难理解，对于认购权证，如果行权价格高于标的证券的现价，你去行权时就相对于以更高的价格买现在低价的证券，这个时候，认购权证的理论价值就为负，选择行权就是不明智的行为了。”

凌若晗说：“我明白了，要是对于认沽权证，如果行权价格低于标的证券价格，行权就是以比市场价格低的价格卖证券给权证发行人，这当然会亏得更多了。”

廖森说：“对，这个时候认沽权证的理论价值也就为负值了。权证还有一个时间价值，一般离行权期限越远，这个时间价值就越高，相对来说，那个时候的权证风险就要小一些，越是离行权期限近，风险就越高，这个时候，不是专业人士，最好不要碰权证了。当然，对于功课做得比较足的投资者，在权证时间价值足够大时好好利用权证的游戏规则，玩一点权证也未尝不可。”

罗小曼说：“还是让别人去玩，我们还是不要碰了，免得血压上升。”说完，和凌若晗相对一笑。



我国权证大事记

1992年6月，我国股市的第一只权证——大飞乐的配股权证推出。

1992年10月30日，深宝安向老股东发行了我国第一张中长期（一年）认股权证：宝安93认股权证，发行总量为2640万张。

1995、1996年，深沪两市推出A2配股权证。

1996年6月底，证监会终止了权证交易。

2005年8月22日，第一只股改权证——宝钢权证于上海证券交易所挂牌上市。

2005年11月，交易所允许券商无限创设，11月28日，11.27亿份创设权证上市，其中遭遇创设的武钢认沽权证更是全天跌停。

2006年8月，新钢钒（大股东攀钢）发行了我国第一只认沽权证。

2007年6月22日，钾肥认沽权证到期不归零，成为轰动一时的“肥姑奇案”。

2007年6月，第一只以现金行权的股改权证南航JTP1上市。

2008年6月，累积创设123亿份的南航权证被券商全部注销。

2008年6月13日，南航权证正式终结交易，认沽权证暂时从股市消失。

截至2008年7月20日，2008年度沪深权证市场已经成交2.73万亿元，在世界权证市场上排名进三甲。

4.9 今年的钱特别不值钱 ——通货膨胀

话说罗小曼所在的外贸行业因金融危机的影响，业务量明显下降，下降的业务量直接影响到了收入。会持家的罗小曼已经感觉到了这个变化，在收入下降后的几次购物中，不该花的钱已经都砍下了，凌若晗都发现了她这个明显的变化。但尽管如此，在月度简单盘点时，罗小曼发现她本月真正购买大件很少，可是依然没有什么结余，不得不感叹道：“今年的钱真不值钱啊。”

凌若晗说：“收入减少了，自然会有这样的感觉了。”

罗小曼说：“不仅是收入减少的原因，收入减少方面我已经用节流的措施控制了，我感觉最近物价上涨得厉害，猪肉都涨到每斤15元了，比年初可是高了6元啊。其他基本日常开支也都增加了，这是明显的通货膨胀啊。”

凌若晗说：“通货膨胀经常有，没那么明显吧，直接反映到生活开支上了。”

罗小曼说：“是啊，以前也听说现在有些通货膨胀，但从来没有感觉这么明显，原来这通货膨胀来了真不是好事啊。”

一旁的廖森一直在边看电视边听她们的谈话，听到罗小曼感触这么深，

缪森说：“通货膨胀在平时是常有的，尤其是在经济向好的情况下，温和的通货膨胀常在。但那时经济形势一片良好，大家的收入都相应增加，一点通货膨胀根本感受不出来，即使有也不会影响到日常生活，这个时候的通货膨胀还是有利于经济的。

但经济形势不好时情况就不一样了，要么通货膨胀比较剧烈，要么经济增长缓慢，通货膨胀依旧，即出现所谓‘滞涨’的情况，这个时候人们就能感受到通货膨胀对生活的影响了。政府方面肯定要采取相应措施来化解这种危机，要是任其发展为更严重的恶性通货膨胀，就会影响整个经济发展，危及国家货币信用，最终导致政局不稳定。”

凌若晗说：“这个我也听说了，去年津巴布韦就发行过 20 万面值的钞票，不过据说这种钞票在黑市上只值 1 美元，估计他们央行印钱的速度都快赶不上钞票贬值的速度了。”

罗小曼说：“嗯，在国家采取措施方面，最近的新闻联播就播出了国家鼓励农户饲养生猪的新闻，说饲养生猪可以得到不同等级的补贴，看来政府方面也意识到通货膨胀的负面影响了。”

缪森说：“对，对于实际的通货膨胀，如果不采取有效措施加以控制，形成心理预期，通货膨胀的速度会很惊人的。政府拿出实际行动，一方面确实是一种控制措施，另一方面是要形成一种心理预期，告诉民众通货膨胀不会持续下去的，现在只是有一点点趋势，政府已经积极采取措施了。只要民众接收了这种预期信号，民众就会按照自己的理解来对待日常生活中的一些事，通货膨胀也会很快得到有效的控制。这从某种程度上来说，也是经济学的魅力所在，心理预期在经济学中有着非常重要的地位和作用，如果没有心理预

期，很多政策措施的效果就会大打折扣。当然，心理预期并不都是有利的，像前面所说的通货膨胀，如果政府采取放任态度，民众认为通货膨胀时代来了，不安心生产，更专注于投机，那通货膨胀就会发展到非常严重的程度，津巴布韦就是个很好的例子。”

凌若晗说：“照你这么说，通货膨胀时期，我们应该积极响应政府的号召，贯彻落实政府的措施，让我们的经济早日摆脱通货膨胀吧？”

罗小曼笑着说：“不要把自己说的像救世主似的，我们该怎么过还是要看自己的情况，但有些数据我们还是可以关心一下的。而且政府给的信号我们应该留意，说不定那就是商机，至少对我们的长期理财计划是有帮助的。”



通货膨胀既和百姓生活相关，也是经济评论员常说的一个名词，一般消费者虽然不能给其下定义，但基本还是可以理解其含义的，但要具体说到通货膨胀的测量，知道的消费者可就不多了。

通货膨胀的测量一般由观察一经济体中之大量的劳务所得或物品价格之改变而得，通常是基于由政府所收集的资料，工会与商业杂志也做过这样的调查。物价与劳务所得两者共同组成物价指数，为整组物品的平均物价水准之测量基准。物价水准量测整体物价，而通货膨胀是指整体物价的上扬幅度。

对通货膨胀没有单独性的确实量测法，因通货膨胀值取决于物价指数中各特定物品之价格比重，以及受测经济区域的范围。通用的量测法包括：

消费者物价指数（CPI）是根据反映与居民生活有关的产品及劳务价格统计出来的物价变动指标，即我们吃的、喝的和用的，它是一个与人民生活密切相关的消费品价格参考指标。在许多工业国家，该指数的年度性变化百分比为最通用的通货膨胀曲线报告。该项测量值通常用于薪资报酬谈判中，因为雇员希望薪资名目能相等或高于CPI。有时劳资合约中会包含按生活指数调整条款，表示名目薪资会随CPI的升高自动调整，其调整之时机通常于通货膨胀发生之后，幅度较实际通货膨胀率为低。

生产者物价指数（PPI）主要是用来衡量企业购买的一篮子物品和劳务的总费用，是反映某一时期生产领域价格变动情况的重要经济指标，也是制定有关经济政策和国民经济核算的重要依据。

批发物价指数WPI是根据商品批发价格变动资料所编制，反映的是不同时期生产资料和消费品批发价格的变动趋势与幅度的相对数，与PPI极为类似。

因为每一种测量法都基于他种测量法，并以固定模式结合在一起，经济学家经常争议在各测量法及通货膨胀模式中是否有“偏差”存在。例如，boskin委员会于1995年找出美国劳工部统计局所计算出的CPI具有偏差。在对其偏差进行定量分析后，他们认为当年度的通货膨胀遭过分夸大。

4.10 不该存钱的时候千万别存钱 ——负利率

罗小曼曾经说过，通货膨胀时要注意政府给出的信号，可能有助于我们日常的理财，这触动了近来关心理财的凌若晗。凌若晗在谬森家里已经住了

大半年，和罗小曼早已情同姐妹，罗小曼的持家之道让她受益匪浅，她早已决定回国后要做罗小曼一样的精明女人。在理财上，凌若晗虽然没有自己投资，但罗小曼的理财计划，她都参与了，甚至比自己的事业还关心呢。一说起现在通货膨胀的话题，凌若晗就想起了银行利率和通货膨胀率的问题。

凌若晗说：“要是通货膨胀真的比较明显了，现在存钱可划不来啊，按照实际利率等于银行存款利率减去通货膨胀率计算，那现在银行存款算起来应该是负利率了。存钱虽然可以获得一小部分的利息收入，可是实际算起来是‘越存越少’啊。”

罗小曼说：“那按你的意思，我们现在是不是该把所有的钱都取出来？取出来后是消费还是投资？”

凌若晗说：“按说这个时候不存钱是最明智的，具体的我也把握不好，算是给个建议吧。”

罗小曼说：“实际利率为负的时候，存款确实不合算，但也不能一点存款也没有，最基本的存款是一定要有的，除非真的到了那种超级通货膨胀的程度。多余的钱从银行拿出来，这个时候应该不能去乱消费，要是大家都去消费的话，只会推动物价进一步上涨，加剧通货膨胀的恶化，这对自己和社会都不好。咱们不是投机分子，更不会去囤积某些货物，等物价上涨到一定程度了再卖，这种事咱们一来没经验，二来做这种事情不光彩。那剩下的就只能投资了，通货膨胀时期按说什么都会上涨，股市、楼市都是适合投资的地方，对于股市，咱们没什么经验和技巧，也不是很懂。对于楼市，咱们没有

那么大的资金，而且也承担不起风险，一旦经济恶化，楼市还不得跳楼啊。算来算去，最后只剩下一种可买的东西了。”

罗小曼看着凌若晗笑笑，然后两个女人同声说：“黄金！”，说完又一起哈哈大笑起来。

笑过之后，凌若晗说：“听你这么一分析，我才感觉到通货膨胀时期的理财真的不容易，特别在是对后市把握不准的情况下，更是不能随便出手不懂的行业和高风险行业。否则还真的可能站在高处替别人‘站岗’呢，这个时候规避风险可能比保值、增值更重要，只要政府有所作为，一般的通货膨胀都会得到有效治理。通货膨胀结束后物价肯定要下跌，要是在通货膨胀时期买进固定资产，估计又要受损失了。”

另外，我了解到，外汇在通货膨胀时期也是一种理想的理财工具，不知道通货膨胀时期投资外汇怎么样？”

罗小曼说：“外汇确实是一种规避通货膨胀风险的理财工具，如在津韦布尔的通货膨胀时期，美元最走俏，就是因为美元相对稳定，有美国的经济实力做后盾，不用担心美元也出现严重的贬值，所以后来津韦布尔很多交易都用美元。但如果再碰到全球性的金融危机就不好说了，美元一直在贬值，持有美元也是有风险的。最稳、最好的投资产品还是黄金，毕竟只有黄金才是全球硬通货，既可收藏又可保值，不过通货膨胀结束后，黄金一样会降价，只不过总的算起来，你的资产不会损失。总之，遇上通货膨胀，投资和消费都要小心，还要特别关注政府的行动，这里面会有很多信号，把握好了这些信号，保值和增值的目标才可以很好地实现。”



通货膨胀是非常难控制的宏观经济现象,任何时候对通货膨胀都不可以掉以轻心,政府应当如此,老百姓也应当如此。当然,老百姓最关心的是如何保护好自己辛苦积攒下来的劳动果实不被通货膨胀“偷走”。

在通货膨胀下的理财尤其需要谨慎,一般是针对不同程度的通货膨胀来考虑,大致上可以分为5%以内的温和通货膨胀、10%以内的较高通货膨胀、10%以上的高通胀和甚至高达3位数的恶性通货膨胀等情况。

2%~5%的温和通货膨胀一般是经济最健康的时期,这时一般利率还不高,经济景气、良好。这时虽然出现了一些通货膨胀,但还不用着急购买大量的生活用品或黄金,而应当将你的资金充分利用,分享经济成长的好处。这个时候无论投资股市、房地产市场还是做实业投资都很不错,有进取心的投资者甚至可以考虑利用借贷的方式增加投资资金,但这个时候投资长期的债券不是明智的选择。还要注意的,这个时候对手中持有的资产,哪怕已经有了不错的收益,也不要轻易出售,因为更大的收益在后面。

当通货膨胀达到5%~10%的较高水平时,通常是经济处于非常繁荣的阶段,常常是股市和房地产市场高涨的时期。这时政府已经出台的一些调控手段往往被市场的热情所淹没。这时是理性的投资者该离开股市的时候了,这时对房地产的投资也要小心。在更高的通货膨胀情况下,随着经济明显过热,政府必然会出台一些更加严厉的调控政策,经济软着落的机会不大,基

本上经济紧接着会有一段时间的衰退期。因此，这时一定要离开股市。房地产作为实物资产问题不大，甚至可以说是对抗通货膨胀的有力武器，但这个时候一定不要贷款买房，更不能炒房，手中用于投资的房产也要减持，因为在接下去的经济衰退期中，房地产市场一定会受到影响。这时，利率应当已经达到了高位，长期固定收益投资成为了最佳的选择，如长期债券等，但对企业债券要小心，其偿付能力很可能随着经济的衰退而消失。

当出现了恶性的通货膨胀时，理财就很简单了：以最快的速度将你的全部财产换成另一种货币并离开发生通货膨胀的国家。这个时候任何金融资产都是垃圾，甚至实物资产，如房产、企业等都不能要，因为这里的经济必将陷入长期的萧条，甚至出现动乱。而黄金、收藏在这时就成为了不错的选择，因为这些是可带走的、没有地域性质的实物资产。

旅游娱乐

第5篇

LVYOU
JIATINGZHUFU YU
JINGJIXUE
LE

5.1 我们出境旅游吧 ——升值与贬值

转眼间，到暑假了，这个暑假对于刚念完初一的谬心怡来说，没有什么太大的区别，除了暑假作业多点之外，时间还是很充裕的，估计 8 月份还可以报个兴趣班什么的。但同样的暑假对于谬森夫妇就不一样了，谬森主持的国家级课题 5 月份刚刚顺利结题，新的课题还没下来，为了这个课题已经整整三个假期没好好休息了，这个暑假一定要好好放松一下。罗小曼也碰巧不忙，以前的外贸行业这个季节一般都很忙，今年赶上金融危机，外贸订单明显减少，外贸公司的业务量也是明显减少，这个时候请假，老板正欢喜着呢。这么好的时机，出去旅游最好了。凌若晗这几个月来的生活很单调，为了早日完成凯思密院长的任务，她很刻苦地学习和思考，除了在京都转了转，还真没去远点的地方玩过，一起出去旅游对她来说也是个不错的主意。

出门旅游，除了放松心情和缓解压力之外，还有很多好处，旅游可以开拓视野，增加知识面，结交朋友。但旅游往往可能是很辛苦的事情，特别是组团的那种。同时还要注意节省费用，因为景点的许多消费是正常情况下的好几倍，没有必要浪费几倍的钱消费同样的物品。

谬森夫妇对这些情况当然都清楚，所以他们选择旅游的地方时都很理性。凌若晗对清华府国的情况不是很清楚，基本没有什么发言权，去哪都行。在罗小曼母女把国内好玩的地方讨论一遍之后，谬森给了一个建议：出境游！

“出境游！”罗小曼母女同声问道。

“是啊，我们可以考虑一下出境游”，廖森肯定地回答道。

出境游对于廖心怡来说当然是最高兴不过的了，平时常看电视，对于珠港、东南亚国家的独特风景一直向往，甚至还向往着欧洲，这个季节去北欧是最合适的了。所以，她除了赞成之外，很快就罗列出这些可以去的地方。

但会持家的罗小曼除了支持之外，却有个忧虑，因为出境游的费用可不低，虽说他们有这个经济能力，但却一直没有去，除了时间不充足之外，还是考虑费用问题。

廖森早就估计到了罗小曼的这个疑虑，所以在罗小曼给出这个疑问之后，他便解释说：“出境游花费肯定多些，但相对于两年前，这个时候可要便宜多了，一是现在是金融危机时期，各地为了吸引游客，都有相应的费用减免活动，旅游服务报价比以前便宜多了。另一个重要的原因是这两年我们的货币升值很多，尤其是最近，兑美元都升值 30%了。出境游一般都是以国际货币美元来计算其成本再给我们报价的，你看很多旅行社现在的广告上都说比以前便宜了，其实很大一部分原因是货币升值导致以外币衡量的成本更便宜了，所以报价才会自动降低。所以不管是跟团还是自己单独去，现在是出境游最合适的时机了。”

廖心怡听完爸爸的一番话，马上补充道：“要是我们的钱像美元一样值钱，就可以经常到国外去玩了，国外好多好玩的地方，一年去两个地方多好。”

廖森笑着说：“要是我们的货币和美元一比一兑换了，我们当然可以经常出国玩。但最好的情况是，我们的货币要是像美元一样也成了世界货币，那我们出去玩就更方便了，到很多地方都不用到银行兑换外币，可以直接拿着

我们的钱在世界上到处消费，就算兑换也比现在方便多了。”

凌若晗说：“货币升值原来这么好啊，书上不都说升值不利于出口吗？”

廖森说：“从旅游的角度来讲，货币升值当然对我们有好处。但客观看待货币升值，就要看到货币升值对我们的利与弊了。简单地说，货币升值对于我们的利有几个方面，像有利于我们进口，因为我们的钱更值钱了，可以利用这个机会多买些国外的先进设备和技术。还有国内企业如果到海外投资，那么投资成本肯定会下降，我们的人才出国学习和培训的费用也会降低，我们的百姓国际购买力会增强，等等。当然，货币升值同样也有不利的几个方面，最主要的就是像书上说的那样，不利于我们的出口，特别是我们目前还有很多劳动密集型的外向型企业，货币升值对这些企业来说是个很大的压力。另外，货币升值会降低企业的利润率，造成就业压力，外商来我们国家投资的吸引力也会下降。还有一点，就像我们今天在这讨论的出境游一样，在我们的货币升值后，外国人来我们国家旅游的成本就会增加，这会降低他们来我们国家旅游的积极性，会减少我们的外汇收入。”

这边凌若晗在津津有味地听廖森的分析，但另一边的廖心怡就不耐烦了，说了这么久，还没说去哪玩呢，家教良好的她知道打断大人的谈话不礼貌，就一直在等机会，逢廖森教授停下来，她赶紧提议说：“我们还是商量去哪玩吧。”

众人笑着看她那着急的样子，不再讨论货币升值的问题，转而讨论旅游的地方。最后，考虑到成本和凌若晗的情况，廖森夫妇决定来个珠港自助五日游。



货币升值与贬值的利与弊

货币升值也叫“货币增值”，简单地说，就是一国货币兑换另一国货币的数量多了，用本国货币购买外国货物的能力增强了。货币贬值是指一国货币兑换另一国货币的数量少了。货币的升值与贬值都是相对于参考货币而言的。例如，2005年，1美元兑换人民币8元，而2008年1美元兑换人民币6.8元，那么我们说2008年相对于2005年，美元对人民币贬值了，而人民币对美元升值了。

货币升值一般是一个国家为了抵御外汇冲击，制止通货膨胀而采取的措施。一般做法是增加本国单位货币的含金量或提高本国货币对外币的比价，或者直接宣布提高本国货币对外国货币的比价，以提高本国货币升值，抑制大量外汇的涌入。太多的外汇涌入一般会给一国的本币市场造成流动性过剩的压力，将可能引起国内通货膨胀。

货币升值对于一国的经济和人民生活的影响既有利又有弊。就人民币而言，人民币升值后有利的方面主要有：①有利于中国进口，升值后外国产品相对更便宜了；②原材料进口依赖型厂商成本下降；③国内企业对外投资能力增强，投资成本相对降低；④在华外商投资企业盈利增加；⑤有利于人才出国学习和培训，出国费用降低；⑥外债还本付息压力减轻；⑦中国资产出卖更合算；⑧中国GDP国际地位提高，中国百姓国际购买力增强。而不利的方面主要包括：①人民币升值会给中国的通货紧缩带来更大的压力；②人

民币汇率升值将导致对外资吸引力的下降，减少外商对中国的直接投资；③给中国的外贸出口造成极大的伤害；④人民币汇率升值会降低中国企业的利润率，增大就业压力；⑤财政赤字将由于人民币汇率的升值而增加，同时影响货币政策的稳定。

5.2 飞机票可真便宜 ——价格歧视

在谬森夫妇和凌若晗一起计划去珠港自助五日游之后，各自分别准备旅行所需。从京都到珠港的距离有多远，若晗已经差不多清楚了，所以为这趟出行，她倒是准备了足够的资金，不过，具体事宜她倒不用操心，这些事由精明能干的小曼姐去张罗就足够了。

第二天罗小曼下班的时候就宣布，机票和酒店都订好了，到了时间就准备出发。凌若晗佩服罗小曼办事的高效率，她当然知道机票和酒店的钱都是小曼姐垫付的，应该早点把这部分钱给她，便问道：“小曼姐，机票和酒店的钱该给你多少啊？”

罗小曼说：“不用着急给，都很便宜的。机票订的是来回返程票，一共 2400 元，酒店订了两个双人间，你和心怡住一间，订了四个晚上，每个晚上 500 元。一共也没多少钱，所以你不用着急给。”

珠港那边凌若晗没有去过，对酒店的行情不熟，但飞机的行情她还是知道一点的，往返机票她就计划了 6000 元。现在听到小曼姐说往返机票才 2400

元，不得不惊叹道：“这飞机票可真便宜啊！”

罗小曼笑道：“是啊，我订的都是特价机票，经济舱，打四折。”

凌若晗说：“飞机票能打到四折？”

一旁的谬森听到她们的谈话，补充道：“这有什么不可以的，这叫‘价格歧视’，针对不同的消费群体给出不同的定价，这是商家惯用的手法，既保证了商家的利益，也方便了消费者。”

看着凌若晗一边听一边点头的样子，谬森继续说：“‘价格歧视’实际上是一种价格差异，通常指商家在向不同的消费者提供相同等级、相同质量的商品或服务时，对各消费者实行不同的销售价格。这里的一个前提是提供的商品或服务必须是一样的，像飞机的头等舱、商务舱和经济舱价格不一样，就不能算是‘价格歧视’，因为他们接受的服务不一样，而都是经济舱，价格不一样，那就是‘价格歧视’。”

凌若晗说：“这个意思我理解，只是我不明白，既然都是一样的服务，为什么能以不同的价格卖出去呢？”

谬森说：“这个就是由于消费者的偏好不同了，这也是商家之所以能实行‘价格歧视’的条件之一。不同的消费者对于同一个商品或服务愿意付出的价格是不一样的。我们知道，如果都以同一个价格卖出，那么愿意以高价买的那些消费者实际上就获得了消费者剩余。商家实行‘价格歧视’，实际上就是剥夺了部分消费者的消费者剩余。实行‘价格歧视’还有一个条件就是市场分割，我们知道，同样的一瓶洗发水，在广州和广西出售，抛开流通费用，两个地方愿意接受的价格肯定不一样，所以为了获得更多的消费者剩余，可以实行‘价格歧视’，只要把市场进行分割。”

凌若晗说：“哦，我看一些产品上往往打上‘××地区专销’，开始还不明白是怎么一回事，现在明白了，这个就是为了实行‘价格歧视’啊。”

廖森说：“对，但不能说所有的专销都是为了‘价格歧视’，毕竟现在物流发达，这种做法不算明智，会让消费者反感的，最明智的做法还是区别消费者，针对不同的心理接受价格实行‘价格歧视’，获得消费者剩余。讲了这么多，似乎会让你觉得‘价格歧视’完全是一种不公平的市场行为。其实不是这样的，就以大学生放假坐火车回家为例，这是个典型的‘价格歧视’的案例，大家都是硬座，可学生就只需半价，你想想，如果铁道部坚持价格无歧视，取消学生票半价，结果可想而知。所以，价格歧视有时也是一种市场公平的体现。”

凌若晗笑着说：“也是，我现在还是学生，坐四折飞机也算是一种公平，哈哈，我安心接受了。不过还有一个问题，商家实行价格歧视的时候，他肯定不会告诉消费者，那么作为消费者，我怎样才能知道有没有价格歧视呢，或者以订机票为例，我怎样才能订到最便宜的机票呢？”

罗小曼说：“要说这订机票，还真有点学问，它不像火车票，就一个半价，机票的打折不定，只要你明白其中的奥妙，还真可以经常订到最便宜的机票。一般来讲，要订到尽量便宜的机票，至少有以下四种方法：

(1) 去大型销售点现场出票。大型销售点相对于其他售票方式的优点在于本土性，他们会优先和更低折扣地卖本地航空公司的机票，如果你要去的地方有本地航空公司的航线，最好亲自跑一趟销售点，而不是打电话，这样一般可以买到最便宜的机票。

(2) 提前预订。所有航空公司在非客流高峰期采取的售票策略基本上是

一样的，那就是每个折扣点分配一定份量的机票，从最低折扣开始卖，卖完之后卖次低折扣的机票，最后十张机票不打折。除非卖不完，最后的机票还可能打折最多，但那可能存在误机的风险，谁也不会去冒那个险，所以，只要出行计划定了，就尽早地订机票。

（3）争取团体票。有些时候，在最低折扣仍然不能让自己满意的情况下，可以想办法争取团体票，你可以拜托卖票小姐给你申请团体票，或者自己在有出行计划的同时组团，采取团购，如果团购成功，通常也会为你节省一笔费用。

（4）选择时间段在早晨和晚上的航班。由于飞机在不同时间段的起飞和降落都会给机场不同的起降费，而早晨和晚上的航班的起降费是最低的，同时这些时间段的竞争也没有那么激烈，所以这些时间段的航班通常会比中午和下午的航班有更低的折扣。只要你的出行时间不是很匆忙，就可以考虑这个时间段的航班。”

凌若晗看着罗小曼讲出这么多订票的学问，心中十分佩服，下定决心在下次回家时好好运用一下，再聊了会，大家就各自回房收拾东西去了。



麦当劳为什么经常免费发放优惠券

麦当劳经常以某种形式发放优惠券，他们或者派人到超市门口或者人流比较多的路口甚至步行街，或者在麦当劳的网站上发放让顾客打印，顾客不管以何种方式获得优惠券，只要持有优惠券到麦当劳消费，就可以以优惠价格

享受某种套餐。

那么麦当劳为什么要发放优惠券呢？

一种很容易想到的解释是：为了吸引更多的顾客，扩大销售量。但如果仅仅是这样的目的，那么为什么不直接降价呢？降价的效果应该更好，可见，这个解释不对。

另一种解释是：麦当劳想借此进行价格歧视——把顾客分开。因为要获取麦当劳的优惠券，总是要花费一定的时间成本的，而不是随手可得——上麦当劳的网站浏览寻找优惠券，打印优惠券，或者在路边索取，都是需要花费少许成本，主要是时间成本。通常是什么样的人才愿意花费这些成本呢？当然是时间成本比较便宜的人。到麦当劳消费的人中，时间比较便宜的显然是一些收入偏低的人——工薪阶层。所以这些优惠券我们有时候可以在麦当劳门口的大街上领取，却不可能在店里领取，为了价格歧视，店里永远不会发放优惠券。

5.3 我们也买套家庭装吧 ——象征性消费

在筹备珠港五日游的过程中，罗小曼为衣服发愁，不是没有适合这个天气穿的衣服，而是没有适合那种场合的衣服穿。虽说珠港的天气比京都都要热些，可夏季却并不见得热很多，因为珠港是海洋性气候，周边都是水，温度还比较稳定，夏天去珠港只要带京都夏天穿的衣服就够了。罗小曼考虑的

是这些，她想既然是出去旅游，至少应该有些纪念意义，能增进一家人的情感当然更好，这就需要动些心思了。其他方式不好表达，但旅行着装却是既实用又能彰显个性的好方式，因此这衣服上要体现一些特色，最好让人能看上去就很羡慕的样子。罗小曼苦思冥想，怎样才能达到这样的要求呢，突然她灵机一动，最近广告上不是常有情侣装、亲子装吗，既然为了放松而旅游，干吗不买套家庭装呢？

有了主意的罗小曼并没有马上行动，毕竟这是个新的想法，心怕她倒不担心，她担心的是要是万一谬森不接受，最后只会让旅行不愉快，还是先征询他的意见比较好。在将这番意思告知谬森后，谬森问：“先不说我接受不接受的问题，先说说你怎么会有这样的想法。”

罗小曼说：“既然是出去旅游，当然得放松点了，更可以张扬一下个性，这叫‘象征性消费’。以前我们生活的那个时代比较传统，即使有想法也不敢随便表达出来，虽然今天我们上班时也不好这么张扬，但我们这是去旅游，是在珠港，又没人认识我们，想怎样就怎样。还有，以前就算有这个想法，这些彰显个性的东西也很少，价钱自然也不便宜，不是我们的经济能力所能承受的，现在我们本身有这个经济能力，而且这些东西在媒体的推荐下已经成为一种趋势了，这些东西本身并不贵，完全在我们可以接受的范围之内。”

谬森说：“你说得这么头头是道，我能不同意吗？你想怎么办，就按你想的办好了。”

罗小曼笑着说：“没想到你思想挺开放的，一下就同意了，我还担心你不同意呢。”

谬森说：“不是我思想开放，是时代开放了，我还能落伍吗？你说的‘象征性消费’我知道一些，现在确实很流行，我们仅仅是追求一个温馨的气氛，

张扬一点个性，这不算什么。‘象征性消费’有的是张扬个性，有的就是为了争个面子。成功人士喜欢买宝马车，为的就是一个身份认同，因为宝马车与成功人士是两个可以互相替代的文化符号。还有，为了用风格和品位来彰显自己的独特性，我们可以看到七八个耳孔的女孩和男孩，可以看到把山本五十六刺在身上的帅哥，小提琴可以边拉边舞。乡村音乐和西方音乐，‘古典’音乐和‘现代’音乐，完全可以谱在一首曲子里。为了精神上的认同，流行音乐、畅销书籍受到热捧，连剧院的话剧上座率都比以往高了好多。还有仪式习俗方面的，你看现在哪个婚礼办得不漂亮，婚礼形式既神圣又别出心裁，婚宴往往邀请新郎和新娘的亲朋好友和同事参加，在乡村则是邀请全体村民参加。即使家庭经济再拮据也要将婚事办得体面，如果婚事办得不体面，就会使一家人很没面子、会让人瞧不起。在相对封闭的农村，每个人都‘盯着’别人也被别人所‘盯’，每个人都要在一切方面与村里的其他人家竞争，争取获得满分。‘象征性消费’已经是一种大趋势了，我想落伍，耳根子都不答应啊。”

罗小曼说：“确实，这个时代已经不再是被体制束缚的时代了，‘象征性消费’既能彰显个性，还有利于活跃经济，只要不违背伦理道德，在经济能力允许的范围内，我们没有必要反对，当然像农村那种盲目攀比，我们倒没有必要支持。”



和象征性消费概念接近的还有一个位置消费理论，是研究人们争名寻位的经济理论。在经济活动中，人们不仅追求绝对消费量的大小，还注重自己

的相对消费地位。位置消费理论认为，追求相对消费地位发展到一定层次后会上升为显示和炫耀的精神需求。

位置消费是以显示人们相对支付能力为目的的消费。位置消费的对象主要是位置商品，位置消费行为受消费使用习惯和态度影响。中高级轿车在发展中国家就是一种典型的位置商品，其消费是典型的位置消费，作为位置商品的中高级轿车消费既可以如普通经济型轿车那样，用来满足人们生活和工作出行活动的需求，更可以用来满足人们显示相对支付能力，满足自尊的炫耀性需求。

一般来讲，位置消费具有普遍性、多层性、无限性、效用递增性和符号象征性五大特征。

5.4 选择饼干还是方便面 ——生产可能性边界

为了准备珠港之行，罗小曼和凌若晗到超市采购了一些路上和那边需要的用品。这种事情两个女人都有经验，一起来更可以交流心得了。来到食品货架，看到了各式方便面，凌若晗说：“这次我们是坐飞机，不用考虑买方便面了。以前坐火车还老是要考虑这些事情呢。”

这话说到罗小曼的心坎上去了，因为罗小曼读书时就是这样过来的。罗小曼说：“是啊，现在是不怎么吃方便面了，读书时还是很喜欢吃的。那个时候经济条件不是很好，方便面和面包都很喜欢吃，可是经济条件不允许我想

吃就吃啊。想想那时候真是好笑，虽然坐火车很辛苦，但是却喜欢坐火车，因为相对于火车上的饭菜，方便面和面包都很便宜，每次坐火车都可以为自己找理由多吃方便面和面包。”

凌若晗笑笑说：“想不到小曼姐还有这段历史啊，那坐火车是不是很爽，可以做自己喜欢的事？”

罗小曼说：“当然不会像你想象的那样，那只是相对的。其实也不能随心所欲地买，不能浪费啊，而且每次旅行的伙食开支都有限，所以会常常为了买面包还是买方便面发愁。”

凌若晗说：“在计划内的开支情况下，买面包还是方便面确实有很多种组合，而且你又都喜欢，不存在偏好的问题，这就是一个典型的‘生产可能性边界’啊。那你是怎么安排的呢？”

罗小曼说：“你说得对，经济学上所谓的‘生产可能性边界’，是说在资源既定时，一个经济单位可以生产的不同产品产量的最大组合范围。我这个虽不是生产，其实也相当于一个资源分配的问题。刚开始时，我当然每样买一半，可是坐了两回火车之后，我发现这样吃不爽，每种都似乎感觉没吃够似的。后来我就改变了策略，就像‘生产可能性边界’的极端情况一样，这次只买方便面，下次呢，只买面包。你知道，一般消费品的边际效用是递减的，这样下来，才没有出现吃得不爽的情况，再后来，我就不再把这些事放在心上了，到现在，我几乎不吃方便面了，估计是那个时候吃多了。”

凌若晗说：“有这个可能，虽然有很多组合可以选择，你却选择了极端情况，理论上说没什么事的，可有边际效应递减啊，这种搭配当然就不够好了。”

罗小曼说：“是啊，这其实是个简单的道理，那时只图一时之快就没顾那

么多。在我们生活实际中，如果我们的预算只够买两台空调或一台空调和一台彩电的话，大部分人都知道会一样买一件，要不干吹空调没有彩电多没意思啊。”

凌若晗说：“其实生活中我们能得到的资源总是有限的，金钱是有限的，时间也是有限的，我们可以有很多种支配这些资源的组合方法，在具体运用中，常常要面临取舍的问题。如果仅满足一种要求，虽然理论上说是可以的，但实际中这样做对我们并没有好处，我们需要用一种东西替代另一种东西，从而改善我们的生活；需要将有限的资源发挥出最大的效用，从而使我们的生活有限条件下总是处于最优，这就是经济学的魅力。”



鲁宾逊在商船失事以后漂流到了一个荒无人烟的岛上，他凭着自己的选择，只身在荒岛上顽强地生存了下来，这就是典型的在生活中运用生产可能性边界的例子。

鲁宾逊在孤岛上的资源非常有限，除了具有一定的知识和技能之外，他唯一拥有的就是时间了，如何有效利用时间对鲁宾逊来说有着非常重要的意义。假设鲁宾逊一天8小时的工作时间，或者用于爬树摘椰子，或者用于下海抓鱼。这样鲁宾逊首先就有了两种极端的选择，他可以将一天8小时全部用于抓鱼，也可以将一天8小时全部用于摘椰子。当然，除了这两种极端的选择之外，鲁宾逊还有许多其他的选择：将一部分时间用于摘椰子，另一部

分时间用于抓鱼，这又会有很多种组合。如果将这些组合在数轴上用点描绘出来，就得到了鲁宾逊的生产可能性边界曲线。

向右下方倾斜的生产可能性边界曲线表明鲁宾逊在现有资源条件下要想多抓鱼就得少摘椰子。也就是说，通过鲁宾逊的选择，椰子可以转换为鱼，两者存在此消彼长的关系。这条曲线是凹向原点的，这表明在将椰子转换为鱼的过程中，转换的边际成本是递增的。当鲁宾逊拥有很多椰子时，生产椰子的效率几乎都发挥殆尽了，这时可以将一定量的时间，用于多抓一条鱼，而且只需要放弃较少的椰子。但是随着调整的进行，当椰子的数量变少时，椰子的生产效率反而会回到较高的状态。这时，同样用一定量的时间多抓一条鱼，则要放弃更多的椰子。这是由边际生产力递减规律所决定的。

尽管在生产可能性边界上从事生产都是有效率的，但鲁宾逊究竟会选择哪一种组合仍然是一个值得研究的问题。因为鲁宾逊的生产是为了自己的消费，所以，鲁宾逊的个人偏好决定了生产组合在生产可能性边界上的具体位置。假如鲁宾逊是个典型的素食主义者，他的选择就更倾向于椰子；反之，如果鲁宾逊偏爱食鱼，那他的选择就倾向于捕鱼，不管怎样选择，只要在生产可能性边界曲线上的组合点生产时，鲁宾逊的资源就得到了优化配置，就实现了微观经济效益。

对鲁宾逊来说，生产可能性边界之外的那些点又意味着什么？当然是更多的鱼和更多的椰子，但由于这些点位于生产可能性边界之外，是鲁宾逊在现有的资源和技术条件下不可能达到的目标。如果鲁宾逊可以增加劳动投入，这就需要鲁宾逊每天工作超过8小时，这样他完全可以得到更多的鱼和椰子，这就意味着他的整个生产可能性边界曲线向右移动。

5.5 珠港百事可乐的味道和家里的是一样的 ——寡头垄断市场

谬森一家和凌若晗一行四人按原定日程乘坐飞机来到了珠港。珠港作为国际大都市，其繁华程度不是清华府国能比的，虽说谬森一家所在地——清华府国的首都京都现在也是国际大都市，但消费水平和珠港差了一大截。好在精明的罗小曼事先把住的都在网上安排好了，住的地方再贵也不用操心了，但吃饭问题不能事先解决，只能来了之后再安排。到珠港用过一日三餐之后，才知道什么叫消费天堂。早餐一碗面 25 珠币很正常，午餐和晚餐就更不用说了。但再贵饭总是要吃的，计划的景点也是要去的，只是消费起来可以想法子。

大家休息好了一天之后，第二天还是按原定计划去海洋公园了。一上午下来，大家都玩得很开心，到了中午，又该吃午饭了，景点的东西肯定贵，罗小曼根本不予考虑，最后罗小曼做主，打车去最近的肯德基解决午餐问题。到了肯德基之后，才发现罗小曼真是会持家过日子的精明女人，因为珠港的肯德基价格和京都的几乎一样，作为解决午餐问题而不是品尝美食这当然是最好的选择了。常去肯德基的谬心怡在大家点了相应食品之后，还是选择了她的钟爱——薯条、鸡翅加百事可乐。

有点累的谬心怡待盘子端上来后就津津有味地吃起来，看着她吃的这么急，有意让她吃慢些的罗小曼问道：“心怡，这里的東西味道和家里肯德基里的味道哪个好些啊？”

谬心怡喝了一口可乐，停来说道：“基本都差不多，就是感觉百事可乐的味道和家里买的几乎是完全一样的。”

凌若晗又补充问了一下：“那你知道为什么这里的百事可乐和京都的的味道都是一样的吗？”

谬心怡看着凌若晗，摇摇头。

罗小曼告诉谬心怡：“因为百事可乐是寡头垄断市场，它和可口可乐几乎占据了可乐市场的大部分江山。它们在全球销售的可乐都是相同独家秘方配置的，所以每个地方的口味都是一样的。”

谬心怡还是一脸迷茫，问道：“什么是寡头垄断市场？”

谬森说：“寡头垄断市场就是一个市场只有几个卖家。例如，全球可乐市场主要是百事可乐和可口可乐，全球快餐市场主要是肯德基和麦当劳，这些都是寡头垄断市场。还有像我们国家的通信行业，移动、联通、电信三家也是寡头垄断市场。”

谬心怡有点明白了，她想了想，问道：“既然市场只有它们几家，它们为什么不把东西卖贵点呢？”

谬森笑着说：“是不是只有几个卖家你就想到可以联合起来随便定价啊？虽说市场上只有几个卖家，但并不是说就可以随便给它们的产品定价的，定价这个东西是个高深的学问，我们先不去分析。但是定价时至少要考虑对手的情况，还有消费者的消费能力。再说了，如果价格太离谱，还有政府来监管的，并不是说寡头垄断市场就可以随便定价的。当然，寡头垄断市场确实在某些方面会侵占消费者的利益，像我们国家前几年的通信运营商移动、联

通和电信收费就比较高，有些不合理。”

谬心怡继续问道：“那为什么只有寡头垄断市场才有相同口味的可乐喝啊？”

罗小曼说：“不是说只有寡头垄断市场才有相同口味的可乐喝。这之间没有什么必然联系的。像任何硬币都有两面一样，寡头垄断市场可能在某些方面是不利于市场的，但在有些地方寡头垄断市场还是有它的有利方面的，要不早就有政府来干预了。就拿可乐来说，正因为有这个寡头垄断市场，所以才可以在世界各地都喝到相同口味的可乐，要不你到一个新地方，对新的饮料不熟，就不知道买哪种可乐了。还有我们用的手机通信，如果不是只有几家，而是有非常多的经营者，每个经营者都有很小的一部分市场份额，可能最后打电话比现在这种局面还要贵呢，因为大家会重复建设，而且利用率又不高，成本就会增加。”

谬心怡笑着说：“虽然我還不是很明白其中的道理，但我知道凡事总有两个方面，寡头垄断市场既然能够带来可乐的便利，总还是有它的理由的。”



寡头垄断市场上价格的决定

寡头垄断市场上的价格，通常表现为由各寡头相互协调的行为方式所决定。这种协调可以有多种形式。

价格领先制是指一个行业的产品价格，通常由某一寡头率先制定，其余寡头追随其后确定各自产品的售价。

价格领先制通常有三种形式：一是支配型价格领先，二是成本最低型价

格领先，三是晴雨表型价格领先。支配型价格领先，是指由寡头垄断行业中占支配地位的厂商根据利润最大化原则确立产品的售价，其余规模小一些的厂商根据已确立的价格确定各自的产销量。成本最低型价格领先，是指由成本最低的寡头按利润最大化原则确定其产销量和销售价格，而其他寡头也将按同一价格销售各自的产品。晴雨表型价格领先，是指在寡头垄断行业中，某个厂商在获取信息、判断市场变化趋势等方面具有公认的特殊能力，该厂商产品价格的变动，起到了传递某种信息的作用，因此其他厂商会根据该厂商产品价格的变动而相应变动自己产品的价格。

成本加成法是寡头垄断市场上一种最常用的定价方法。该方法的主要步骤是：首先以厂商生产能力的某个百分比确定一个正常或标准的产量数字，然后根据这一产量计算出相应的平均成本，由此可以减少由于实际产量的变动而使厂商制定的价格产生频繁变动。然后在所估计的平均成本基础上加上固定百分比的加成，从而制定出产品的售价。

欧佩克就是一种寡头垄断形式。在欧佩克诸成员国中，沙特阿拉伯是最大、最有影响力的一位。它的石油产量一般占欧佩克总产量的 $\frac{1}{3}$ ，储油量也占欧佩克总储量的 40%。通常都是由沙特阿拉伯先制定价格或与其他成员协商后制定价格，部分成员则遵照执行。

5.6 穷人更穷，富人更富 ——马太效应

缪森一行四人在珠港又玩了两天，先后去了珠港著名景点李大仙祠、尖砂咀、丽水弯和大平山顶。到了第四日下午，计划去购物。珠港号称“购

物天堂”，果然名不虚传，谬森一行四人来到珠港中环商业区的步行街，所见到的商品让他们应接不暇，从衣服鞋帽、视听产品、家用电器、摄影器材、钟表、珠宝、古董、家俱，甚至你意想不到的货品一应俱全。百货商店有中资的、日资的、西式的和国际性的，售卖不同类型的进口货品。购物的人多但却不拥挤，良好的购物环境足以彰显国际大都市的气派，让谬森一行四人开了眼界。凌若晗也感叹道：“珠港真是人间天堂啊，富有、发达、国际化。要是每个地方都像珠港这么好就好了。”

谬森听了凌若晗的感叹，补充道：“珠港的确繁华富有，但这并不代表每个人都富有。据有关部门统计，珠港还有180万贫困人口，每6个人当中就有1个人为温饱发愁，他们的月收入不到4000珠币。以我们这几天所见到的珠港消费标准，4000珠币想实现好一点的吃穿都困难啊。”

凌若晗惊叹道：“真是看不出来啊，看这繁华的景象，还以为珠港所有人都富得不得了呢。这里应该到处都是商机，怎么还有那么多穷人呢？”

罗小曼说：“这也许就是‘马太效应’吧！”

凌若晗说：“‘马太效应’？就是那个‘富者愈富，穷者愈穷’的现象？”

谬森说：“珠港的穷人形成原因比较复杂，但‘马太效应’确实是珠港的一个现象。穷人没有机会接受更好的教育，没有较好的医疗保障，就业没有优势，就是做生意也没有足够的资金来承担风险，一旦遭遇不测，这些穷人就更加贫困了。长此以往，贫富差距必然加大，穷人作为弱势群体想靠自身脱贫就显得更加困难。要解决珠港部分人的贫困问题，除了贫困者自身努力之外，珠港政府应该要有所作为了。”

凌若晗说：“通过政策措施来消除分配领域的‘马太效应’？”

缪森说：“可以这么说吧，毕竟分配领域的‘马太效应’会让社会的稳定受到影响，通过一些转移支付方式缩小贫富差距，对社会稳定还是有积极作用的。在收入分配领域，政府还可以适当干预，但有些领域里的‘马太效应’，政府就不能干预了。”

拿清华府国的搜索市场来说吧，最开始的门户网站搜浪、新狐都有搜索功能，谷谷进入清华府国后也有一席之地，但后来的专业搜索引擎度百获得用户认可后，市场份额直线上升，而其他的搜索引擎市场份额却在下降。现在度百的搜索市场份额已经占到了 70% 以上，而且这个比例还在上升。这就是一个典型的‘马太效应’。还有现在的网络购物也体现出‘马太效应’，网上购物的主要网站有趣易、宝淘、讯腾拍拍等一些知名网站。趣易虽然起步早，但现在的趋势是宝淘占据了半壁江山以上，而且市场份额同样也在上升。”

凌若晗说：“如此下去，‘马太效应’最后会让一些企业发展成为行业龙头，甚至有可能垄断行业啊。”

缪森说：“是啊，单纯从这点看，‘马太效应’似乎是有害的。其实‘马太效应’也有有利的一面。‘马太效应’本身优胜劣汰的规则就是社会进步的动力，试想如果市场总是平均分配，就不会有技术进步，也不会有创新，最后消费者什么好处也得不到。对于‘马太效应’，只要我们能很好地认识，就能发挥其长处，避免其短处。”

拿家庭教育来说，当给小孩子越来越多的时候，小孩的索取也就越多。一方面，爸妈溺爱小孩，小孩要什么就给什么；另一方面，小孩对爸妈的依赖性越来越强，一点点小事就想要让爸妈帮自己做。一味迁就下去的话，小孩子会认为爸妈为自己做事情是理所当然的，爸妈就该为自己服务，甚至会下命

令来指使爸妈。随着小孩的成长，需求越来越大，索取越来越多，直到爸妈无力支付的那一天，这就是一种典型的‘马太效应’。当要求不被满足时，不懂事的小孩甚至会对爸妈施加暴力。也就是说，既然知道‘马太效应’的危害，我们可以在实际生活中反‘马太效应’，从而避免‘马太效应’带来的危害。”



相对于大多数人常见的“马太效应”，生活中还有一种反“马太效应”，反“马太效应”是相对“马太效应”而提出的。“马太效应”时常存在于学校教育中，表现在有问题的学生常常得不到应有的帮助，而好学生则备受关注，有更多的机会做事情和受表扬。在学校教育中，“马太效应”的作用是消极的。例如，一个品学兼优的好学生，学校领导称赞他，班主任更是经常表扬他，回到家中也备受宠爱，如此优越的成长环境，带给他的也不都是欢乐。其他学生往往给他们一些无形的压力，甚至会有风言风语：“老师就想着他一个，什么好处都是他的。”“老师就夸他能力强，经常出风头，能力能不强吗？我想积极，可是没有机会啊。”“他有缺点，但老师还不照样护着他。”“什么三好学生、优秀团员和优秀干部，都是他的，老师就是喜欢戴着有色眼镜看人。”等。这类事情在学校并不鲜见，如果不注意这种“马太效应”，那就必然造成只重视和培养少数拔尖学生，忽视和放弃大多数学生，形成少数和多数的隔膜、分化、对立。所以，有经验的老师往往会注意偏爱差生，发掘他们身上的闪光点。“马太效应”是有其心理危害的，它会在教育中形成自傲和自卑的对立。对好学生过分偏爱的教师，其所带的班往往会发生这

样的问题：一部分人自负自傲，孤芳自赏；而另一部分人缺乏自尊，或自尊心受损，自暴自弃，上进心减弱。教育中的“马太效应”使得少数学生成为精神“贵族”，多数学生成了受冷落的“被弃者”，我们应该防止这一教育的负作用，用反“马太效应”的方法为每个学生的健康成长创造一个良好的心理环境。

5.7 赚钱不辛苦，辛苦不赚钱 ——二八法则

缪森一行四人继续在中环商业区步行街购物，这里的東西不仅齐全，样式新颖，有些价格还不贵，一行四人逛了两个小时，都小有斩获，只是发现口袋里的钱已经快用完了，只剩下打车的钱，罗小曼提议去就近的中新银行珠港分行取 3000 珠币。

中新银行珠港分行的装修风格和国内差不多，但银行环境和服务态度更好。罗小曼的卡上只有清币，要取珠币需要先兑换加上排队，前后半个小时全部办妥了，而且手续费还便宜，一共才收了 20 珠币。罗小曼又不得不再一次感叹珠港的生活便利，“这么好的服务，这么好的环境，还这么便宜的手续费，比国内异地取款还要便宜，我这笔业务估计他们是赚不到钱了，真不知道这么个大银行一年几百亿的利润怎么来的。”

缪森笑着说：“这叫‘赚钱不辛苦，辛苦不赚钱’，典型的‘二八法则’。”

凌若晗说：“‘二八法则’讲的是财富分配现象吧？20%的人占有 80% 的社会财富，而 80% 的人却只占有 20% 的社会财富，怎么这里也有‘二八法则’？”

谬森说：“是啊，‘二八法则’原先是反映社会财富分配不平衡的。但银行业中很明显地存在‘二八法则’现象，20%的客户为银行带来80%的利润，银行用80%的精力来发现这20%的客户，再用80%的服务来满足这20%的客户，银行的利润就得以保障了。这边还好，看看国内的银行服务，就知道我们属于哪个群体了。”

罗小曼说：“看来除了财富分配领域之外，‘二八法则’还挺多的啊。”

谬森继续说：“那是当然，不仅银行业存在‘二八法则’，生活中的‘二八法则’就像‘黄金分割’一样普遍。

在企业管理上，企业主要抓好20%的骨干力量的管理，再以20%的少数带动80%的多数员工，以提高企业效率。

在企业决策上，抓住企业普遍问题中的最关键性的20%问题进行决策，以达到纲举目张的效应。

在营销上，经营者要抓住20%的重点商品与重点用户，渗透营销，牵一发而动全身。

在工作中，你所完成工作里的80%的成果，来自于你20%的付出；而80%的付出，只换来20%的成果。

在公路上，20%的‘汽车狂人’制造80%的交通事故。

在犯罪领域，20%的罪犯的罪行占有所有犯罪行为的80%。

……”

看着谬森还有继续往下说的意思，凌若晗笑着打断了：“好了，好了，我们已经知道生活中的‘二八法则’多得数不胜数了，不用再往下数了，说说

为什么会有‘二八法则’就好了。”

廖森笑着看了一眼凌若晗，答道：“生活中的这些‘二八法则’的例子告诉我们，在投入和产出、努力和收获、原因和结果之间，普遍存在着不平衡关系。少的投入，可以得到多的产出；小的努力，可以获得大的成绩；关键的少数，往往是决定整个组织的产出、赢利和成败的主要因素。也就是说，我们平时对待生活中的一些事情，应该‘有所为，有所不为’，不应该眉毛胡须一把抓，而是应该抓住关键环节，解决关键问题。这样我们才可能用我们有限的精力做出更多的事情，取得更大的成绩。”



生活中奇妙的“二八法则”

- (1) 20%的人是富人，80%的人是穷人。
- (2) 20%的人掌握 80% 的社会财富，80% 的人掌握 20% 的社会财富。
- (3) 20% 的人用脑袋来挣钱，80% 的人用体力赚钱。
- (4) 20% 的人做事业，80% 的人做事情。
- (5) 20% 的人重视经验，80% 的人重视学历。
- (6) 20% 的人思考我要怎样做才会有钱，80% 的人思考我要有钱我要怎样做。
- (7) 20% 的人爱投资，80% 的人爱购物。
- (8) 20% 的人习惯在问题中找答案，80% 的人习惯在答案中找问题。

(9) 20%的人善于把握机会，80%的人经常错失机会。

(10) 20%的人计划未来，80%的人每天早上才想今天干什么。

(11) 20%的人按成功的经验做事情，80%的人按自己的意愿来做。

(12) 20%的人靠重复做简单的事情获得成功，80%的人因不愿意做简单的事情而失败。

(13) 20%的人会把明天的事情拿到今天做，80%的人却把今天的事情留到明天做。

(14) 20%的人想着如何能办到，80%的人想着不可能办到。

(15) 20%的人受成功人的影响，80%的人受失败人的影响。

(16) 20%的人相信以后会成功，80%的人受以前失败的影响。

(17) 20%的人与成功人为伍，80%的人不愿意改变环境。

(18) 20%的人总在改变自己，80%的人试图在改变别人。

(19) 20%的人习惯鼓励和赞美，80%的人习惯批评和谩骂。

(20) 20%的人经常坚持，80%的人经常放弃。

5.8 小买彩票能怡情 ——风险偏好

廖森所在的小区这几天都在谈论一个话题，那就是彩票，不是大家都很爱好买彩票，而是身边发生的事让他们不自觉地关心起这个话题了。就在上

周日，二楼的小李用8元钱中了双龙球500万元的大奖。消息虽然不是他主动说出来的，可是不知道哪个人说出来后，他并没有澄清什么，他的默认告诉小区的人这是事实。这下，小区热闹了，大家茶余饭后都在谈论彩票，买彩票的热情也空前高涨起来，有空还在相互交流买彩票的心得体会，似乎都想借着小李的喜气也中个大奖。

这样热闹的事，谬森一家也像其他热点新闻一样，热烈讨论一番。除了小李就是身边的人之外，罗小曼平时也会偶尔买些彩票，只不过没有小李运气好罢了，从没中过什么像样的大奖。面对小李中大奖，凌若晗说：“小曼姐，看你平时也偶尔买些彩票，但却没中大奖，是不是研究不够啊？”

罗小曼笑笑说：“呵呵，不是每个人买彩都能中大奖的，这个要靠运气的，虽然有很多专业研究人士，他们可以缩小范围，但绝不能直接把大奖研究出来。”

谬森说：“买彩票本来就是一个风险投资，这个风险的程度因人而异了，因为它不像实业投资那样，风险是可以看到的，你要是背的话，可能几十万元下去什么都看不到，我就听说有个人本身资金实力不是很大，追3D冷号，结果追了几十万元冷号都没出来，最后财力不够，只好放弃。他这就不是单纯地买彩票了，最后就成了一种赌博。对于彩票，小买可以怡情，手中有张彩票，感觉就多了份希望，这是可以的，但大买一定要注意风险。”

凌若晗说：“可是我了解到的情况是美国彩民人数比你们国家要多啊，按说人口总数你们国家可比美国多多了。按美国彩民的比例，我们是不是也要多买些彩票？”

谬森说：“这种情况是存在的，这与人的风险偏好有直接的关系。美国人相对而言更喜欢冒点风险，而我们国家相对保守一些。即使美国那么多人买

彩，我相信真正的所谓‘职业彩民’也不是很多，大部分人都和我们一样，小买怡情，能中更好，不能中则当为福利事业做贡献了。”

凌若晗说：“小买最好，毕竟穷人还是多数，买个彩票权当买份希望了。要是我们普通老百姓没有工作，以彩票作为职业，做职业彩民合不合适呢？”

廖森说：“我们和职业彩民肯定不一样，我们没中没有关系，不会危及到我们家庭的正常生活。职业彩民就不一样了，要做职业彩民就一定要有足够的资金，当然我也很少听说有千万家产的人还去博彩票。具体资金量大小要看你玩什么彩票，你的风险偏好程度怎样了，有人10万元就可以一直玩下去，有人100万元还显够呛，这完全取决于自身的风险偏好程度。虽说彩票是随机游戏，不可摸索其中规律，但概率事件还是会满足的，所以真的要成为一个职业彩民，研究肯定是需要的，而且不应该指望那种500万元的巨奖，那不是职业彩民所为，如果能保证2倍、3倍的收益率，按一定的投资计划做下去，收益就很可观了，所以职业彩民喜欢的应该是那种中奖概率大而奖金面额不是很大的彩种，这样才有可能在彩市长期生存下去。”

罗小曼说：“做职业彩民的话，天天对着那些数字太痛苦了，还是做业余彩民比较好，偶尔买买还能怡情，中了不必大喜，不中也不必大忧，心中有份希望就好。”



对于风险的认知态度，主要有三种情形，即风险规避型、风险偏好型和风险中立型。各种风险偏好没有具体的绝对指标，因人因事有不同结果，就

是同一个人，随着年龄的改变和生活状况的改变，风险偏好也可能会改变。相对来说，年轻人更倾向于大一些的风险，因为年轻人可以用时间来换取冒险的机会；而老年人更倾向于风险规避型，因为老年人需要的是安稳，不需要太多的变动。但经济状况不一样，这种趋势就有些不同，年老的富裕者也可以偏爱高风险，因为就算存在损失，剩余的财产还是可以养老的。

对于个人而言，在没有外界干扰的情况下，是可以认知自己的风险偏好类型的，但这并不是说要完全按照自己的风险偏好类型进行相应的风险投资。风险偏好是一码事，实际风险投资又是一码事。实际操作的时候，更应该考虑自身的实际情况，在可承受范围内的风险活动才是可以被接受的理性表现。

5.9 买了电影票但是不想去看怎么办 ——沉没成本

今天是周五，本该是休息的时候，可凌若晗却正在发愁，因为她昨天已经买好了今晚的电影票，准备今晚去看最新上映的超级大片《超级飓风》，这张电影票可是花了 80 元买的，很久没看电影了才奢侈这么一回。可令她烦恼的是今晚她可能不去了，今天下午听朋友说，那部电影并不好看，除了电脑特技还过得去之外，情节真的很一般，去了只会有浪费时间的感觉。而且今晚学校学术报告厅还有个关于当前经济形势分析的讲座，听说请了很有名气的赵教授过来主讲，这可是个难得的机会。不过要是去听讲座就浪费了 80 元的电影票，想想很久都没看电影，真是有点可惜了。凌若晗已经习惯了关键

时候咨询罗小曼，这次当然也免不了。

听了凌若晗的陈述，还没等罗小曼开口，谬心怡先说话了，她说：“这个问题很简单啊，既然电影不好看，还去干吗啊？既浪费时间又浪费感情，要是去了真的不好看，肯定在受折磨。”

罗小曼说：“心怡的想法虽然很简单，但不无道理。你不去看电影，其实就是损失80元电影票的钱，不会再有别的损失了。这个损失我们常叫做‘沉没成本’。”

凌若晗说：“什么是‘沉没成本’啊？”

罗小曼继续说：“‘沉没成本’就是由于过去的决策已经发生的，而不能由现在或将来的任何决策改变的成本。简单地说，就是你对某一件事已经投入了时间、金钱或者精力，但这些却无法收回，我们就把这些叫‘沉没成本’。拿电影票这事来说，你不去看电影，但你在电影票上付出的金钱收不回来，这就是‘沉没成本’。其实我们在做决定时，经常会受‘沉没成本’的干扰一错再错，就以你今天看电影来说，如果你不去，最多就损失这么多金钱，但是你要是去了，结果发现不好看，肯定还影响了心情，再想想没有听到你想听的讲座，你就会觉得亏太多了。”

凌若晗说：“我明白了，你的意思是让我干脆不去，把损失固定下来，不会再加损失。这件事算是过去了，不过以后要是还碰到这种事情该怎么办呢？”

罗小曼说：“真的遇上这些事时，最好的办法就是把以前支付的成本算作零。例如，看电影时你就要有免费看电影的心态，如果有别的事要做，你完全可以放弃看电影。再如，如果你刚买了一辆新自行车，可是骑几天后发现

用不上了或者有人送了一辆摩托车给你，这个时候你当然会把自行车卖掉，可是就这几天，这个自行车从新车变成了二手车，这中间的差价就是‘沉没成本’。你必须损失这个‘沉没成本’，赶紧把自行车卖掉，否则，你搁置的时间越长，你的损失就会越大。在这里，你应该假设这辆自行车是免费的，卖多少算多少，这样才可以尽快卖出去。”

凌若晗说：“有的时候这个‘沉没成本’真的让人很无奈。金钱还好一些，损失了还可以赚回来，有的时候要是决策错误，损失了时间可就更痛心了，还是尽量不要产生‘沉没成本’为好。”

罗小曼说：“是啊，最好的方式当然是避免‘沉没成本’了。但这是不可能完全避免的，不是有句话叫‘计划赶不上变化’吗。不过，平时注意一下还是可以节省一些不必要的损失的。一般来说，决策之前做好评估、论证等准备工作，有助于减少‘沉没成本’发生的可能性。在执行计划的过程中，遇到问题时要及时调整和修正，避免越错越远也是一个有效的措施。还有，遇到危机时，正确和及时处理也是很有帮助的。”



相对于沉没成本，还要提到的是重置成本与历史成本原则。

重置成本是指企业重新取得与其所拥有的某项资产相同或与其功能相当的资产需要支付的现金或现金等价物。重置成本是一种现行成本，它和原始成本在资产取得当时是一致的。之后，由于物价的变动，同一资产或其等

价物就可能需要用较多或较少的交换价格才能获得。因此，重置成本表示当时取得同一资产或其等价物需要的交换价格。这种交换价格应该是从企业资产或劳务市场获得的成本价格，而不是从企业正常经营过程中通常出售其资产或劳务的市场中的销售价格。

历史成本原则也称原始成本或实际成本原则，指对会计要素的记录，应以经济业务发生时的取得成本作为标准进行计量计价。按照会计要素的这一计量要求，资产的取得、耗费和转换都应按照取得资产时的实际支出进行计量计价和记录；负债的取得和偿还都按取得负债的实际支出进行计量计价和记录。

5.10 打麻将的思辨 ——不完全信息博弈

凌若晗在这边待了一年多以后，对这边的风土人情和民间文化都有了一定的了解，虽然谈不上精通，但对有些常见的却还是有所思考。像这边打麻将，这个娱乐节目似乎全国人都会，打麻将的人有各阶层的，只不过大家打麻将的频率不一样，有些人一个星期要打好几天，甚至通宵达旦地玩，而有些人只是偶尔玩玩。大部分人打麻将以娱乐不伤和气为主，但也有些上升到赌博的性质了。在珠港转了一圈之后，发现珠港的麻将之风更浓，可以说麻将在清华府国的历史中已经博大精深了。为此她回来后还查了一下资料，发现麻将在清华府国有好几千年的历史，史书记载的至少从两百多年前开始，难怪可以称为清华府国的‘国戏’。这样传统的大众型的娱乐活动，罗小曼肯

定也会玩，只不过从没有上瘾的迹象，大多时候都是同事们主动约她，而谬森教授则很少玩。为此，凌若晗还专门请教了罗小曼对麻将的态度。

罗小曼说：“麻将在我们清华府国确实算是国戏了，虽然各地在游戏规则上存在一定的差异，但基本原理是一样的，所以麻将经常作为各地牌友交流的游戏工具。对于麻将输赢也有不同的观点，一种就是完全靠手气，再好的牌技没有手气你始终抓不到好牌，打牌技术好不如打牌前看看黄历；另一种认为麻将是一种博弈的游戏，你只有根据情况变化出不同的牌才可以控制局势。两种说法各有千秋。”

凌若晗问：“那小曼姐你倾向于哪种说法呢？你打得不多，我猜不出来你倾向于哪种观点。”

罗小曼说：“相对来说，我倾向于后一种观点，也就是博弈的游戏，而且应该属于动态博弈的那种。因为每一局中，牌是事先固定好位置的，你的出牌方法和顺序不同，你得到的牌就不同，而且对手根据你出牌的顺序不同也有不同的应对策略。在这个游戏过程中，就像下棋一样，你的每一张牌不仅影响着自己，而且会影响着对手，影响着整个全局。在胡牌的过程中，是选择自摸还是选择胡别人的，甚至可以影响到下一局，特别是现在很多地方用麻将机洗牌，下一局牌已经事先安排好顺序了。我的这种观点在珠港的影视作品中有支持，珠港以麻将为体裁的作品中无不强调控制出牌的重要性，但那也有一个前提，就是那些所谓的高手能控制骰子，这也是许多人认为麻将不是靠技术，而是靠手气，因为我们普通玩家是没法控制骰子的点数，那个完全是随机的，或者说靠运气成分，你技术再好，如果没有手气掷出你要的点数，就得不到你要的牌，所以手气才是最主要的。”

凌若晗说：“我也倾向于第一种观点，虽然在现实中有很多现象我们不好解释，而且这里面确实存在随机的成分，但在出牌的过程中，我们的主动性确实可以控制局势朝着不同的方向发展。不仅是麻将，我觉得只要是互动的游戏都是一种动态博弈的过程，你看英文中博弈和游戏就是同一个单词。我们平时玩的象棋、围棋或者扑克牌大部分都是博弈，相信手气的那是宿命论的观点。”

罗小曼说：“是啊，虽然有的现象我们还无法解释，但相信完全靠手气那就是宿命论的观点。我们的人生何尝不是这样，有些人认为我们的命运是在我们出生时上天就已经注定好了的，再怎么努力，没有命运的安排到头来也是枉然，所以人生没有必要去拼搏。而有些人则认为人生处处都是博弈的过程，只要有心，就会有最好的结果，所以但凡碰到重要关头，需做出重要决定时，从不含糊，认真对待，分析利弊，最后才做出决定。虽然也有人运气确实不好，积极努力过了，但结果似乎不尽如人意，但大部分努力过的人都有充实的人生。”

凌若晗笑着说：“所以我们面对问题时，要保持积极的心态，只要我们认真对待，就一定会有满意的结果，即使不够满意，我们也不后悔。”



如同打麻将也包含博弈的经济学原理一样，生活中的许多简单事情也包含着博弈的原理，只不过有静态博弈与动态博弈之分。

静态博弈指参与者同时采取行动，或者尽管参与者采取的行动有先后顺序，但后行动的人不知道先采取行动的人采取的是什么行动。

动态博弈指参与者的行动有先后顺序，并且后采取行动的人可以知道先采取行动的人所采取的行动。

从知识的拥有程度来看，博弈分为完全信息博弈和不完全信息博弈。信息是博弈论中重要的内容。完全信息博弈指参与者对所有参与者的策略空间及策略组合下的支付有“完全的了解”，否则就是不完全信息博弈。严格地讲，完全信息博弈是博弈中所有参与者的“公共知识”的博弈。对于不完全信息博弈，参与者能所做的是努力使自己的期望支付或期望效用最大化。

教子成才

第6篇

JIAOZI
CHENG
JIATINGZHUFU
JINGJIXUE
CAI

6.1 投资孩子教育我舍得 ——生产要素

缪森一行四人结束了珠港五日游，回到京都又开始了正常的生活，除了罗小曼要继续上班之外，缪森、凌若晗、缪心怡都开始过暑假了。凌若晗还是以看书和学习为主，缪森在准备新的课题资料，缪心怡刚念完初一，暑假作业稍微多一些，但时间依然很充裕，希望给孩子更好教育的罗小曼早就计划着暑假要给心怡报辅导班了，回到家刚歇满三天，罗小曼便和缪森及缪心怡讨论起报课外兴趣班的问题。

罗小曼说：“心怡，你现在上初中了，知识面丰富了，视野也开阔了，多一技之长对你将来的全面发展更有好处，今年暑假不是很忙，你想参加什么兴趣班？”

缪心怡说：“我们班很多同学都会一些乐器。我上小学时只是学了些绘画和书法，现在也想学一些乐器。具体的我也不是很懂，不过我知道，现在钢琴太难了，我不学钢琴，要不先学一下小提琴吧，今年我们学校元旦文艺晚会上，一个初三的姐姐拉小提琴拉得非常好。”

缪森说：“你自己知道要学什么更好，不用我们给你具体的建议。拉小提琴不错，可以锻炼你的毅力、培养你的音乐修养和做人修养，而且小提琴的左右手配合还可以开发你的大脑，学会了以后偶尔为我们拉一曲还可以娱乐一下，调节生活。只要你有兴趣、有恒心、有毅力，我们一定支持你。现在的问题是去哪学，是请老师到家里来还是出去学，要请老师到家里来的话请什么样的老师，要出去学的话去哪学？”

罗小曼说：“出去学吧，出去学环境要好些，许多同学在一起学可以互相帮助，还可以互相竞争，不过出去学我们也要找最好的学校，正好你爸爸暑假不是很忙，有时间就开车接送一下。”

廖森笑着说：“不用这么高的规格吧？”

罗小曼说：“要的，投资孩子教育我舍得。这可是对未来的生产要素投资啊，舍得投资才有好的回报。”

廖心怡说：“妈妈，我怎么成了生产要素啊？”

罗小曼说：“人本来就是生产要素，你想想看，哪个地方的生产不需要人参加啊？而且在各种生产要素中，人比其他的技术、土地生产要素显得更为重要。对人这种生产要素的投资，是一个渐进的过程，其回报是一个长期的过程，在不过量投资的情况下，投资和回报是成正比的。”

廖森也补充道：“这倒是真的，现在都说国与国之间的竞争就是人才的竞争，其实人才就是人力资本，也就是生产要素的一种。各国的经济发展实践表明，人力资本的作用越来越大，教育对于国民收入增长率的贡献正在大幅攀升，人的素质和知识、才能等对经济发展越来越具有决定性意义。所以我们国家这些年来对教育的重视程度越来越高，各级各类学校获得的拨款也越来越多。”

廖心怡赶紧说：“其他的我不懂，但有一点我是知道的，我们现在读书确实不要钱，偶尔在电视里看到以前的小孩为了读书要自己辛苦挣钱的例子，就觉得我们现在的小孩好幸福，要是那些小孩也生活在这个时代，就不会有辍学现象了，也不会有很多小朋友为了学费而辛苦工作了。”

罗小曼说：“是啊，国家都舍得在小孩的教育上投资，我们做家长的还舍

不得？只要条件允许，我们一定要让心怡上最好的辅导班。”

廖森说：“对小孩的培养是人力资本投资，当然要舍得了。而且这个投资是个长期回报的过程，投资回报肯定可观，除了在经济上支持之外，我个人在时间上再额外赞助，只要我有时间，就充当司机的角色。至于地方，就去师大办的新星辅导班吧，那个地方不错，师资雄厚，教学经验足，社会声誉也最好。”

廖心怡听了廖森的一席话，笑着说：“谢谢老爸，我一定用心学习，不辜负你们的期望。”



生产要素从来没有像今天这样引起人们的重视，我们的意识形态领域也发生了明显的变化，以前常常讲“按劳分配”，今天我们在强调“按劳分配”的同时，还会加上一个“按生产要素分配”。

所谓按生产要素分配是指生产要素所有者凭借要素所有权，从生产要素使用者那里获得报酬的经济行为。它包括三层含义：①参与分配的主体是要素所有者，依据是要素所有权；②分配的客体是各种生产要素共同作用创造出来的价值；③分配的衡量标准涉及按生产要素的质量、数量还是贡献大小进行分配。因此，按生产要素分配的内在依据是生产要素的所有权，其直接表现和标准是生产要素的数量和质量，以及生产要素贡献的大小。

按劳分配与按生产要素分配的区别主要有：

(1) 两种分配方式的产权主体不同。按劳分配的产权主体只能是公有制；而按生产要素分配方式则适用于包括公有制在内的多种产权主体。

(2) 两种分配方式所处的地位不同。在社会主义市场经济条件下，按劳分配方式是主体，起主导作用，这一条要坚持不动摇。按生产要素分配只是与按劳分配并存的多种分配方式中的一种，它要与按劳分配相结合。

(3) 两种分配方式所遵循的原则不同。按劳分配方式所遵循的是公平优先的原则，其不足之处是忽视市场因素的影响，忽视效率。按生产要素分配方式所遵循的是效率优先原则，一切要素都要通过市场来实现优化配置，市场决定分配，高效率必然获得高效益和高回报，其不足之处是忽视非市场因素，忽视公平。

(4) 两种分配方式的分配对象不同。按劳分配的分配对象只是个人收入分配，按生产要素分配的分配对象则既有个人收入分配（如要素所有权属于公民个人的），又有国民收入分配（如要素所有权属于国家和集体的）。

我国在十六大报告中提出了“确立劳动、资本、技术和管理等生产要素按贡献参与分配的原则，完善按劳分配为主体，多种分配方式并存的分配制度”。

6.2 课外兴趣班不宜过多 ——边际效用递减

廖心怡按罗小曼的计划在师大的新星音乐辅导班开始学小提琴了，只三天功夫，就和一起学习的同学混熟了。一起学习的人还真不少，有三十多人，

年级主要集中在小学六年级到初二，男女比例均衡。在业余时间的交谈中，廖心怡了解到，像她这样只学小提琴的在这个班里的人数不多，很多同学都另外还学了一种，女同学多是学舞蹈，男同学则是学体育方面的偏多。还有几个同学学了三样，上午学小提琴，下午学围棋，第二天下午还要学拉丁舞。廖心怡觉得自己比他们学得少了，回来后就向罗小曼建议着要再多学一样——舞蹈。罗小曼觉得有道理，晚饭后在客厅里和廖森商量起这件事来。

罗小曼对廖森说：“心怡现在学小提琴只是每天上午学习两个小时，时间还很充足，是不是可以让她再学个舞蹈？她自己也有这方面的兴趣。”

凌若晗说：“女孩子学舞蹈好，除了培养注意力之外，最主要的是改变不好的姿势，使人动作协调且优美，练久了身材还特别好，你看哪个练舞蹈的女孩子身材不好啊。”

廖森说：“我也知道女孩子练习舞蹈有很多好处，时机合适肯定会让心怡练习的，问题是什么时候开始练？是不是需要这个暑假就开始，或者说和小提琴一起开始？”

罗小曼说：“心怡现在时间很充足，而且她也有兴趣，这不是挺好的时机吗？”

廖森说：“是，这些条件都具备。但我们现在送心怡学小提琴是为了什么？是为了培养她的兴趣，让她在学习之外的领域里有成就感。如果不送她去学一门课外技能，她的时间也会白白浪费掉，从这个角度来讲，现在让她参加课外兴趣学习班，是更好地发挥她多余时间的边际效用。”

罗小曼说：“是啊，是发挥多余时间的边际效用，她还有多余的时间，为什么不再发挥一点边际效用呢？”

谬森说：“这个道理就简单了，边际效用是递减的，在空闲时间很多的前提下，用空闲时间做些事情，还是很有好处的，既利用了时间，又获得了额外的知识，但是如果你把所有的空闲时间都利用起来，那么空闲时间的边际效用就急剧递减了，因为你休息的少，做事的效率就低了。在极端情况下，把所有的空闲时间都利用起来，那空闲时间的效率估计是最低的，甚至会影响正常情况的发挥，本来可以做好的一件事，因为其他事情的干扰反而做不好，那就得不偿失了。”

罗小曼说：“看来是要警惕孩子教育中的时间边际效用递减问题，那听你的，先不学其他的，等小提琴学得差不多了再说。”

谬森说：“不仅是空闲时间上存在边际效用递减问题，生活中这样的例子还是很多的。还是以课外兴趣班为例，孩子学第一个课外兴趣的时候总是兴致最高，到了后面的肯定会差些，就像每学期开学一样，每学期的头几个星期，孩子读书的兴趣总要高很多，往后就差些，实际上也是这个道理，因为课本吸引力的边际效用和学校生活的边际效用都在下降，所以孩子读书的兴致也在下降。再小到课堂，每节课开始的时候，学生的求知欲望总是最高的，随着时间的推移，学生的学习兴致也在下降。”

凌若晗说：“还真是那么回事，平时读书都是这样，我刚拿到一本书的时候兴致总是很高，之后如果不是为了考试，就没什么兴致了。那有什么办法可以解决这个问题啊？”

谬森说：“解决问题的办法有很多，还是以学校教育为例，每节课之间总要休息，每个星期也要休息，还有寒暑假，这些不仅是休息或节日的需要，还是为了克服边际效用递减，劳逸结合才有更好的效率。”

还有一个最常见的例子就是家庭生活，夫妻两人从恋爱到结婚再到相处十几二十年，相互之间早出现了审美疲劳，其实这个审美疲劳就是欣赏对方的边际效用递减的结果，所以在家庭生活中常常用庆祝生日或结婚纪念日的方式来增加彼此欣赏的边际效用。简单地说，要想克服边际效用递减带来的感情降温，就要不断创新，来创造更多的边际效用。”

罗小曼将他们的决定告诉了谬心怡，谬心怡是个懂事的孩子，既然父母决定不再报其他的兴趣班，她也没再要求什么，而是安心练习小提琴了。一个月后小提琴结业考试的结果出来了，谬心怡兴奋地告诉罗小曼，她拿了全班最高分，而练得最不好的就是那几个报了好几个兴趣班的同学。



边际效用递减规律理解起来一点都不困难，但能否用这个规律很好地解释生活现象就因人而异了，这里举一个经典的例子——马尔萨斯和食品危机。马尔萨斯人口论的一个主要依据便是边际效用递减规律。他认为，随着人口的膨胀，越来越多的劳动力耕种土地，地球上有限的土地将无法提供足够的食物，最终劳动的边际产出与平均产出下降，但又有更多的人需要食物，因而会产生大的饥荒。幸运的是，人类的历史没有按马尔萨斯的预言发展（尽管他正确地指出了“劳动边际报酬”递减）。

20 世纪，劳动技术改变了许多国家（包括发展中国家，如印度）的生产方式，劳动的平均产出因而上升。这些进步包括高产抗病的良种，更高效

的化肥，更先进的收割机械。在第二次世界大战结束后，世界上总的食物生产的增幅总是或多或少地高于同期人口的增长。

粮食产量增长的源泉之一就是农用土地的增加。例如，从1961到1975年，非洲农业用地所占的百分比从32%上升至33.3%，拉丁美洲的该比值从19.6%上升至22.4%，远东地区的该比值则从21.9%上升至22.6%，但同时，北美的农业用地所占的百分比从26.1%降至25.5%，西欧则由46.3%降至43.7%。显然，粮食产量的增加更大程度上是由于技术的改进，而不是农业用地的增加。

在一些地区，如非洲的撒哈拉，饥荒仍是个严重的问题，劳动生产率低就是原因之一。虽然其他一些国家存在着农业剩余，但由于食物从生产率高的地区向生产率低的地区再分配的困难和生产率低的地区收入也低的缘故，饥荒仍威胁着部分人群。

6.3 孩子为什么喜欢说谎 ——经济人假设

罗小曼这几天心情一直都不好，因为谬心怡第一次对她撒了谎。其实也不是多大的事，就是她在楼下过道里不小心把邻居家的花盆碰破了，如果不是推算出那个时间段只有她一个人经过楼道，还不知道是她碰破的。罗小曼倒不是因为她碰破了邻居家的花盆而生气，她气的是谬心怡从小不说谎，怎么这次也学会了说谎。更让她不明白的是，她一直认为自己教育孩子的方法

应该没有问题，可是廖心怡却为了这么一件小事，将多年不说谎的神话打破，难道是在教育方法上出了问题？所以她在生廖心怡气的同时，也在气自己的教育方法有问题。

廖森了解了事情经过之后，劝解道：“其实你没必要生这么大的气，你的教育方法肯定没问题，我们也不可能保证孩子从来不说谎啊，其实孩子说谎是有根据的。”

罗小曼说：“你不去找心怡说谎的原因，还在给说谎找理由，那你来说说，说谎有什么根据？”

廖森说：“我不从心理学和社会学的角度分析了，就从经济学角度给你分析分析吧。”

在经济学里有一个经济人假设理论，是说每一个人都是追求个人利益最大化的经济动物，这一假设在经济活动中的普遍成立肯定是没有问题的。其实这个假设在普通的社会生活中也是成立的。每一个社会人都在追求自身利益最大化——不仅是个人经济利益最大化，还有个人社会利益最大化。而个人社会利益的体现则在于个人社会地位的高低，受众人尊敬的程度，还有在非正式组织中的话语权的多少等方面。个体为了追求这些社会利益通常会通过公认的方法来获取。例如，用学历交换众人对个体知识的认同，从而在社会生活的决策中拥有高学历的人通常拥有比他人更多的决策权，其社会地位也相应地得到提升。社会地位的提升通常也意味着经济收入的增加。因此，在有条件的情况下，这是社会人的必然选择。但是在追求社会利益的过程中并非一帆风顺，一旦出现岔子，为了保有其原有的话语权及社会地位，或者是为了争取更多的话语权和社会地位，个体通常就会选择说谎欺骗来达成目

的。如果从这个角度来分析小孩子说谎的原因，那么可以说小孩子说谎就是为了在家长中保持良好的形象，从而获得他的社会地位，即获得表扬与鼓励或者亲戚朋友的认可。

另一方面，说谎服从经济理性。经济理性是指经济人的行为必须符合追逐个人经济利益的理性原则，说谎也要遵从这一经济理性。首先，说谎是理性行为。说谎的人经常会在谎言被揭穿后痛心疾首地说说谎不是他的本意，甚至说谎是为了对方好。说谎者的这番表白即是说他们说谎是一时失去理智的感情冲动，而不是理性行为。经济学的常识告诉我们，他们还是在说谎。选择说谎或放弃说谎是在约束条件和风险偏好既定的情况下个人的绝对理性行为。对一个人来说，说谎的抉择不可能靠一时的冲动来决定。选择说谎是理性行为，因为个体试图使自己的说谎成本——惩罚最小化。而且凡是有过说谎经验的个体都知道，说谎也并不是简单的事，一个人说了一个谎就必须做好说更多的谎来圆谎的心理准备，如此循环往复，永不停止。而一个缺少理性或缺乏意志力的人是无法做好这件事的。对一个小孩子来说，虽然他在说谎时可能不知道自己脑海中进行过这样理性的分析，但成本计算他肯定是考虑过的。所以我们不可能完全排除小孩子说谎的可能性。”

罗小曼说：“你分析的是有道理，但我还是希望孩子不要说谎，有什么好的解决办法吗？”

廖森说：“知道原因，解决办法相对来说就比较容易了，一般来说，要想孩子不说谎，至少有两点可以努力：

（1）家长要以身作则。要知道，大人一句漫不经心的谎话会给一旁细心的孩子非常不好的影响，所以作为孩子第一启蒙老师的父母，为了孩子应该

尽量少一点这种漫不经心的谎言，而多一点对自己的严格要求。特别是当孩子知道家长说谎并不需要多大的成本时，他就会认为自己说谎也不需要多大的成本，这就从某种程度上诱导了孩子说谎。

(2) 对孩子的错误行为处罚要得当。有时孩子所做的错事就其现象是足以令家长大怒的，如不小心打碎一瓶家藏的好酒，但如果家长能克制怒气再想一想，就该明白孩子打碎酒瓶只是因为粗心，而你的怒气却出自对好酒的心疼，这样你给孩子一巴掌的结果，只能促使孩子下次打破东西时出现说谎行为。因为孩子作为理性的经济人，在因说真话而受到惩罚和选择说谎之间，他可能选择去冒险，如果在冒险成功一次之后，他说谎可能就一发而不可收拾了。所以在面对孩子错误的时候，父母应该克制怒气，先分析一下孩子错误的性质，如果孩子是出自好奇、顽皮和不小心而无意做了错事，切忌粗暴的体罚，而是应该耐心指导和教育。”



学习经济学之前，我们一定要先了解微观经济学的两个基本假设条件，因为理论的东西和现实有些差距，研究理论时不可能都在现实的环境下分析问题。

在微观经济学分析中，根据所研究的问题和所要建立的模型的不同需要，假设条件存在着差异，但是，在众多的假设条件中，至少有两个基本的假设条件：

(1) 理性人的假设。理性人假设条件也被称为“经济人”的假设条件。“经济人”被视为经济生活中一般人的抽象，其本性被假设为是利己的。“经济人”在一切经济活动中的行为都是合乎所谓的理性的，即都是以利己为动机，力图以最小的经济代价去追逐和获得自身的最大的经济利益。

(2) 完全信息的假设。这一假设的主要含义是市场上每一个经济活动的主体都对有关的经济情况具有完全的信息，从而可以根据这些信息做出最优的决策。

西方经济学者也承认，上述两个假设条件未必完全合乎事实，它们是为了理论分析的方便而设立的。

6.4 孩子的零花钱要计划 ——预期

罗小曼的精明能干在她那个圈子里是小有名气，像理财这种比较专业的问题大家自然会去找专家咨询，但持家、消费购物或是教育孩子这些女人既擅长又关心的事，她可是大家的“诸葛亮”，时常会有人来咨询她。罗小曼天生热心，从来就是知无不言、言无不尽，不过在这些交流中，她自己也学到了不少东西，教学相长那句话在她身上可是很好地得到了体现。

同事赵小玲最近就为孩子的零花钱问题烦心，倒不是她给不起孩子零花钱，只是孩子才8岁，就开始会用零花钱了，而且经常是零花钱不够用，她不知道这样给下去行不行，怕因为零花钱的问题影响了孩子的行为规范。出

于对孩子教育的重视，赵小玲周末晚上特意来到罗小曼的家里讨论这个问题。听完了她的介绍后，罗小曼说：“其实给孩子零花钱，除了让孩子学会用钱之外，至少还有几个方面的功能，一是可以培养孩子的经济意识，二是培养孩子独立的能力，三是引导孩子懂得钱的价值和功能。”

赵小玲说：“想的就是比我多，但具体怎么做呢？”

罗小曼说：“你我都是学过经济学的人，其实经济学里有个词用到小孩子花零花钱的解释上很有用，那就是‘预期’。我们知道，在经济学中，政策制定者为了达到某种经济效果，往往会给出一些信号，让民众朝着某一个方向预期，从而使得政策发挥应有的效果。要是没有‘预期’的话，很多政策根本无法发挥作用。”

凌若晗说：“那‘预期’用到孩子教育上，就是什么都从潜意识的角度去培养，孩子有了预期就会在潜意识里按照预期有相应的计划和行动，是这样吗？但具体的我还是不知道怎么做？”

罗小曼说：“先别着急，先听我讲个小故事。小李为了让自己的孩子对零花钱的用途有个自己的规划，特意在两次用不同的方式给孩子零花钱。第一个周末，小李给儿子 5 元零花钱，让他出去买东西，并告诉他，回来后剩余的零花钱要上交，结果这天儿子回来，上交了两毛钱。第二个周末，小李又给儿子 5 元零花钱，并且告诉他，随便怎么用，多余的你自已留着，结果他发现，儿子这个周末回来后还剩下 5 元钱。小李的儿子为什么会把 5 元钱留下来不用呢？”

赵小玲说：“他有别的用途呗。”

罗小曼说：“对，如果你给他独立支配的权力，他就知道计划着如何用这

个零花钱。我们要用‘预期’引导好孩子用好零花钱，可以有以下几种做法：

（1）我们要按自己的计划而不能随心所欲地给孩子零花钱，否则我们给的时候节奏很乱，孩子必然用的很乱。我们最好在每个星期的固定一天给孩子相同数量的零花钱，随着孩子年龄的增长可以适当增加一些。这样，孩子对自己什么时候可以得到多少零花钱有个预期，他就可以很好地计划自己的零花钱该怎么花。

（2）在零花钱的使用上可以培养孩子的财务责任。孩子总有一天要长大，长大后财务责任是一定要面对的，应该让孩子从小就有这个‘预期’，将来要独立承担财务责任。因此在孩子的一些消费行为上，家长可以不予帮助，让孩子通过规划自己的零花钱来解决消费难题，从而培养孩子的财务责任。

（3）通过孩子使用零花钱的过程，引导孩子懂得钱的价值和功能。要让孩子知道，钱可以帮助我们解决一些实际困难，可以帮助人，但也要让孩子知道，有些东西是钱买不到的，钱不是万能的。家长只有先有这些预期目标，才能正确地将孩子引向预期的发展方向。”

赵小玲说：“听你这么一说，还真是很有道理，最主要的是我们事先必须有个预期。我想不仅是孩子的零花钱，我们大人有时候也要对未来有个预期啊。”

凌若晗说：“是啊，预期不仅在经济学上或者在教育小孩方面发挥作用，生活中很多地方也都受预期的影响。例如，我们预期改革开放政策一百年不变，才可以安心地投资创业；我们预期股票上涨，才会投资股市；美国的银行在给医学系、法律系学生贷款时最慷慨，原因也正在于预期这些学生将来收入一定没问题；我们预期所在的行业未来发展前景不看好，我们就会提前跳槽，可以说，预期在我们的生活中无所不在。”



相对于预期在生活中的常见性，经济学上还有理性预期学派，理性预期是美国的一种资产阶级经济学理论，因在经济分析中假定经济行为的主体对未来事件的“预期”是合乎理性的而得名。理性预期的思想最初由美国经济学家穆思在《合理预期和价格变动理论》一文中提出，70年代由芝加哥大学的卢卡斯和明尼苏达大学的萨金特和华莱士等人做出了进一步发展，并逐渐形成理性预期学派。

理性预期理论建立在两个前提之上：①每个经济行为主体对未来事件的预期是合乎理性的。也就是说，消费者把获得消费的最大效用作为行动准则，生产者把利润最大化作为行动准则，任何经济行为主体进行当前决策时所预料的未来会有情况，总是完全准确地符合未来实际发生的情况。②只要让市场机制充分发挥作用，各种产品和生产要素的价格就都会通过供求变动，最终使各自的供求达到均衡。此时也是处于均衡的充分就业状态，实际存在的失业仅限于摩擦性失业、结构性失业及自愿失业。这种劳动的供给和需求相一致的就业量所决定的就业率被称为自然就业率。理性预期认为，资本主义社会经济有使就业量等于或趋向于自然率的趋势。根据这种理论，通货膨胀和失业之间并不存在一种如凯恩斯主义所说的交替关系。宏观经济政策仅在具有突如其来的性质，因而使人们预期失误的条件下才会取得期望的结果。如果假定政府的政策是有规则的，人们会准确预料应有的结果，从而会采取相应措施抵消政府政策的作用。

根据理性预期理论，政府应放弃实行相机抉择的财政金融政策，应把财政政策和金融政策的目标放在防止和减少通货膨胀而不是失业上，把最理想的物价水平作为其唯一的政策目标。

6.5 家长的行为需注意 ——示范效应

罗小曼今年的生日庆祝晚宴虽然是在酒楼的包厢里进行的，但这仅仅就是一个独立的空间而已，并没有什么特殊的奢华，因为酒楼是普通的酒楼，而且席间上的菜没有特别名贵或高档的，喝的都是啤酒加饮料。这样特别的日子，以他们家的条件完全可以去一回星级酒店，可不管是罗小曼还是谬森生日，从来没有这么奢侈过，出来吃饭只是享受一下不用自己动手的服务。吃完饭后，剩下的菜还要打包回去，今天的生日宴会结束后同样是这个习惯。谬森一家已经习惯了，可凌若晗是第一次陪罗小曼过生日，而且对他们家的情况算是比较了解，对于这种档次的生日宴会和事后打包的做法她就有些理解了。

回到家后，凌若晗问罗小曼：“小曼姐，你们家的生活条件早就小康了，我觉得今天是你的生日，完全可以去星级酒店享受一下。你们又不缺钱，干吗还这样节省啊？”

罗小曼说：“是啊，说起来，我们确实不缺钱。不过生日也就是那么平常的一天，不用特别在意。何况我们出去就是吃顿饭，在哪吃不一样，而且那

家酒楼的菜口味还是不错的，没有必要浪费。”

凌若晗说：“这些好像都不算理由。我也来这么久了，我看心怡是我少见的那种懂事的孩子，我想你这样做，还有一个目的就是通过自己的节约来教育心怡吧？”

罗小曼说：“没有刻意那么想，不过确实有那个意思，这些都成了习惯了。自从有了心怡之后，我和廖森在有些方面总是不经意间注意一下，因为要考虑自己的行为对心怡的影响，现身说法也许更有效，算是‘示范效应’在家庭教育中的运用吧。

很多家长都知道‘父母是孩子最好的老师’这个简单的道理，可是真正做到的却很少。老师的形象是‘学高为师、身正为范’，父母是孩子最早的老师，知识教育一般都没问题，可是能做到‘身正为范’的人却不多。要想做到‘身正为范’，家长就必须得时时注意自己的行为细节。我也不是完全做得到，只不过对于有些比较明显的行为我想到了这个要求。”

凌若晗说：“注意到这个问题的家长真不多，很多家长根本就不顾这些。最厉害的我见过打麻将时教育孩子练字‘中、发、白’，孩子或者自己过生日时，不仅不节约，还故意大摆特摆，让自己有面子，也让孩子有了虚荣心，我想这也是‘示范效应’吧。”

罗小曼说：“嗯，这个当然也是‘示范效应’了。这里面家长是故意示范给孩子看，自己是多么成功。其实可悲的是他们没有意识到，这种向孩子宣扬成功的方式根本没有效果，反而培养了孩子的虚荣心和攀比心理，如果以后不纠正的话，必然会影响孩子的人生观和价值观。”

凌若晗说：“这是挺可怕的。不过这毕竟是少数人，大部分家长还是希望

好好教育自己的子女，希望自己的子女懂得‘谦虚、谨慎、勤俭节约’这些基本美德的，可他们就是不知道怎么做。”

罗小曼说：“要做到用自己的行为影响自己的孩子，家长在思想中要长期有这种意识，这样，在做一些事情的时候，你就会不自觉地注意自己的言行。具体地说，比较能影响孩子的细节主要在于行为方式和消费方式上。在行为方式上，自己的接人待物、对朋友的热心、对长辈的孝顺都可以间接地教育自己的子女在这方面的品德。在消费方式上，在不浪费的情况下尽量节省，如在不赶时间的情况下，可以陪孩子坐公交车而不打车；在衣物上，大多数时候追求整洁得体而非名牌的衣服，不冲动购物等对孩子的消费习惯都有直接影响。当然，‘示范效应’仅仅在某些方面起作用，不可能让孩子完全依靠我们的‘示范’成长，孩子心理的成熟和性格上的培养还需要多种其他方式。”



说起示范效应，就不能不说说“羊群效应”了。

羊群效应也称“从众心理”，在管理学上用来描述一些企业市场行为的一种常见现象。它是指在信息不充分的情况下，投资者很难对市场未来的不确定性做出合理的预期，往往是通过观察周围人群的行为而提取信息，在这种信息的不断传递中，许多人的信息将大致相同且彼此强化，从而产生的从众行为。“羊群效应”是由个人理性行为导致的集体的非理性行为的一种非

线性机制。

经济学里经常用“羊群效应”来描述经济个体的从众跟风心理。羊群是一种很散乱的组织，平时在一起也是盲目地左冲右撞，但一旦有一只羊动起来，其他的羊也会不假思索地一哄而上，全然不顾前面可能有狼或者不远处有更好的草。因此，“羊群效应”就是比喻人都有一种从众心理，从众心理很容易导致盲从，而盲从往往会陷入骗局或遭到失败。

“羊群效应”一般出现在竞争非常激烈的行业中，而且这个行业中有一个领先者即领头羊占据了主要的注意力，那么整个羊群就会不断模仿这只领头羊的一举一动，领头羊到哪里去“吃草”，其他的羊也会去那里。

股市中最容易出现“羊群效应”。在资本市场上，“羊群效应”是指在一个投资群体中，单个投资者总是根据其他同类投资者的行动而行动，在他人买入时买入，在他人卖出时卖出。导致出现“羊群效应”还有其他一些因素，如一些投资者可能会认为同一群体中的其他人更具有信息优势。“羊群效应”也可能由系统机制引发。例如，当资产价格突然下跌造成亏损时，为了满足追加保证金的要求或者遵守交易规则的限制，一些投资者不得不将其持有的资产割仓卖出。在目前投资股票积极性大增的情况下，个人投资者能量迅速积聚，极易形成趋同性的羊群效应，追涨时信心百倍、蜂拥而至，大盘跳水时，恐慌心理也开始连锁反应，纷纷恐慌出逃，这样跳水时量能放大也属正常，只是在这时容易将股票杀在地板价上。这就是为什么牛市中慢涨快跌，而“杀跌”又往往一次到位的根本原因。

6.6 家长一诺值千金 ——信用

罗小曼的同事王艳心急火燎地跑到罗小曼家，向她请教一个难解的问题。王艳的儿子今年10岁，上小学四年级，人一点也不笨，就是做什么事态度都不怎么积极。平时学习成绩一般，从来没有让王艳欣慰过，王艳想孩子这样不求上进也不是办法，应该让他追求上进，感受到成功的喜悦。等孩子找到了成功的感觉后，肯定会积极追求上进的，一定要找个特别的机会激励一下他才好。这不，11月份学校有个通知，全市要举办一个科普知识竞赛。按王艳儿子的个性，他肯定不想参加，但王艳觉得这是个机会，于是便承诺她儿子，说只要在全市比赛中拿到三等奖以上，暑假就坐飞机带他去他最想去的海南玩一回。前天，全市比赛结果刚出来，她儿子真的拿到了二等奖。她当时只是随口一说，想借这个激励一下她儿子，最多是鼓励一下他参加，没有计划过真的要坐飞机去海南玩。现在离寒假只有10多天时间了，她不知道该怎样找个借口跟孩子说，寒假不去海南，所以跑来找罗小曼商量。

听完王艳的陈述，罗小曼说：“你这个承诺确实够大的，不过你要真的听我的建议，我就只有一个答案，那就带他去玩一回。”

王艳着急地说：“说得那么轻巧，玩一回的话就是两个人最少也得6000元以上吧。今年上半年效益不好你是知道的，我手头可吃紧呢。没有别的建议吗？”

罗小曼说：“别的建议都没有这个好，除非你以后不再想教育你的孩子。要知道，教育孩子和做生意有相同之处，那就是‘信用’。我们做业务就特别有感触，要是没有信用，我们这行是无法做下去的。对于你儿子也是一样，如果你这次违背了承诺，在他那失去了‘信用’，那将来你说的话就没有任何份量了，你还谈什么教育好你的儿子。你应该简单地算一下这笔账，这次虽然是花了6000元，但你换回的是在孩子心中的信用，有了这个信用基础，孩子印象深刻，将来你教育孩子就要省心得多。你知道，信用一旦失去了，要想再建立起来，十倍的成本都很正常。你这次要是不去，将来想挽回这个局面还不知道要多少成本呢。至于费用，今年是不怎么样，但是按前几年你的收入，你还是有这个能力的。”

王艳说：“你说的我懂了，想想确实应该按你说的那样做，要是家长在孩子心中失去了信用，就失去了权威的份量，以后想做什么都难了。看来我是小看了信用的份量了，或者说小看了信用在家庭教育中的份量了。”

罗小曼说：“我们必须跟上时代的步伐，信用在我国自古就有，古人称诚信的人为君子。今天更是一个信用社会，因为有信用，才有今天的风险投资；因为有信用，才可以让资源得到更好的调配；因为有信用，银行机制才得以发挥作用，社会经济才能以如此快的速度增长。在这件事上，你还可以借此教育你的孩子，让他认识到现在是一个信用社会，从小就得有诚信的意识，同时还可以让他保证以后说话也一定要算数，这样算起来，你这笔‘生意’可不亏啊。你是无意中创造了一个这样好的教育子女的机会。”

听完罗小曼这番话，王艳有点不好意思地笑了，她说：“没想到，一个

我认为坏的事情被你这么一说，反倒变成了好事，既然‘信用’这么重要，我就听你的，兑现这次承诺，让孩子高兴一些，也借此机会教育他一下。”

罗小曼说：“嗯，目前我们当然主要利用的是‘信用’积极的一面，至于‘信用’消极的一面，如信用过分膨胀可能造成经济泡沫，这个可以以后再告诉孩子，这个毕竟比较专业，不是我们用来教育孩子的内容。”



今天的社会相对过去而言，信用显得更加重要。今天，我们的生活很难完全依靠自给自足了，失去信用只会让我们在这个社会上生活得更加艰难。一般提到信用我们会提到另一个词——责任。

责任是份内应做的事情。也就是承担应当承担的任务，完成应当完成的使命，做好应当做好的工作。责任感是衡量一个人精神素质的重要指标。责任和自由是对应的概念，责任事实上以自由为前提，而自由只能存在于责任之中。

责任也可以解释为一种职责或任务。它伴随着人类社会的出现而出现，有社会就有责任，责任是身处社会的个体成员必须遵守的规则和条文，带有强制性。责任有个人的责任和集体的责任。个人的责任指一个完全具备行为能力的人（成年人）所必须履行的职责。集体的责任指一个集体必须承担的一种职责。责任的追究一般以法律有明文规定的为准。一个人的责任感是个人信用的重要组成部分。

负责任的人在自身的自由中行动。除了他的行为和他本人以外，再没有别的能够支持他或减轻他的负担，这个事实就是自由的证据。负责的行动发生在义务中，这义务给予他自由，给予他完全的自由。同时，负责的行动完全发生在相对性的区域内，发生在无数视角里，每一种特定的现象都在其中出现。

6.7 看成绩单的学问

——比较静态分析

期末考试结束了，这次考试总体比期中考试偏难一些，分数也普遍比期中考试要低一些，廖心怡的总分比期中考试整整少了 30 分，但排名还是一样，全班第六名，而且和第五名的差距只有 3 分，上次期中考试的差距可有 16 分呢，按说这个成绩应该还是有些进步，至少不能算退步吧，但罗小曼却不这么认为。因为廖心怡从小学到现在，从来没有两次大考相差 30 分的现象，先不去分析原因，首先这个结果她就认为离谱了，不过她还没急着发脾气，罗小曼毕竟是罗小曼，她知道随便在孩子面前发火会对孩子形成心理阴影。她克制住了脾气，但脸色不好看却是明显的。廖森看到她这个脸色，就知道准有事，在看过罗小曼递过来的成绩单总表之后，他对罗小曼说：“怎么了，没觉得有什么地方需要生那么大的气啊？”

罗小曼说：“还说没有，你看看这总分，比期中考试少了 30 分，她可从来没有这样的历史！”

廖森说：“是啊，总分少了30分，但那也不能说她退步了啊。”

罗小曼说：“少了30分还不叫退步，你这做父亲的真能宠孩子啊。”

听罗小曼这么一说，廖森笑了，他知道罗小曼肯定是看到少了30分就气糊涂了，他不急不慢地说：“看你还是学过经济学的人，气糊涂了吧？连一些经济学的基本方法都忘记了，难怪气成这样。”

罗小曼听廖森这么一说，觉得可能真是哪个地方忘记了，可是又想不起来，她问廖森：“什么方法？难道不同的方法能改变这个结果？”

廖森说：“方法倒不能改变结果，但方法却可以有助于我们透过现象看本质。相信经济学中常用的‘静态分析’和‘比较静态分析’你还记得吧？”

罗小曼说：“记得，静态分析是根据既定的外生变量来确定内生变量的方法。而比较静态分析是比较分析不同外生变量下的内生变量的不同数值。这和成绩单有什么关系？”

廖森说：“和成绩单当然没有直接关系。不过方法不一样，看到的本质就不一样。你对这个成绩单用的是静态分析法，所以你觉得心怡退步了很多。其实，你仔细看，除了第一名，其他人的成绩比期中考试都要降低一个档次，说明是考试变难了，既然外生条件变了，你还用期中考试的标准来衡量心怡的努力程度，结果自然有偏差。你再看看成绩单，除了总分少了30分之外，心怡和前几名同学的差距比期中考试明显缩小了。抛开第一名的特殊情况，要么是她整个班级都退步了，要么是心怡个人进步了。不管哪种结果，都不能认为心怡个人退步了。会不会是整个班级都退步了，看一下其他班级或学校的考试情况就知道了。上次考完，隔壁的志强就说期末考试好难，志强在他们班可是数一数二的，他都认为考试比较难，估计错不了，这样说来，心

怡实际上应该算是进步了，你怎么会为进步的结果生气呢？”

罗小曼听廖森这么一说，转怒为喜了，接着说道：“看我，可能真是被表面分数骗了，有点糊涂了。看来以后看成绩单还是要仔细些，既要看总分，还要看排名，要综合情况来评判考试的结果。当然更要相信自己的孩子，还好我把握住了，没有马上冲动地批评心怡，要不还真的给她造成心理压力了。”

廖森说：“不仅在成绩单问题上，在生活中的很多事情我们都应该这样，多用‘比较静态分析’而少用‘静态分析’的方法看问题，因为生活中的条件总是在变，我们只有经常从新的情况判断和分析问题，才能得出正确的结论。”



更多的时候我们习惯于静态分析，当有了一些好的习惯之后我们可能更倾向于比较静态分析。经济学上的静态分析就是分析经济现象的均衡状态，以及有关的经济变量达到均衡状态所具备的条件，它完全抽象了时间因素和具体的变化过程，是一种静止地、孤立地考察某种经济事物的方法。例如，研究均衡价格时，舍掉时间、地点等因素，并假定影响均衡价格的其他因素，如消费者偏好、收入及相关商品的价格等静止不变，单纯分析该商品的供求达到均衡状态的产量和价格。静态分析一般用于分析经济现象的均衡状态，以及有关经济变量达到均衡状态所需要的条件。

静态分析法分析经济现象达到均衡时的状态和均衡条件，而不考虑经济现象达到均衡状态的过程。应用静态分析方法的经济学称为静态经济学。

比较静态分析方法研究外生变量变化对内生变量的影响方式,以及分析比较不同数值的外生变量下内生变量的不同数值。从均衡状态的研究角度来看,比较静态分析考察当原有的条件发生变化时,原来的均衡状态会发生什么变化,并分析比较新旧均衡状态。

静态分析与比较静态分析的联系与区别如下:

(1) 从数学模型的角度。

联系: 两者都是根据外生变量求内生变量,且都不考虑时间因素。

区别: 静态分析是根据既定的外生变量求内生变量,比较静态分析是根据变化了的外生变量求内生变量。

(2) 从均衡的角度。

联系: 都是考虑均衡状态的特征。

区别: 静态分析是考察既定条件下个变量达到均衡时的特征,比较静态分析是比较新旧均衡点的分析方法。

6.8 给孩子们多少压岁钱合适 ——价格理论

到年关了,气氛明显热烈起来,不管是上班的地方还是大街小巷,到处一片热闹的景象。做生意的人赶着时节做生意,上班的人憧憬着年终奖和过年的计划。罗小曼所在的单位这段时间也是一片热闹景象,外国的年过得早

些，在圣诞节前主要业务都已经完成了，等我们过年的时候，外贸业务就不是很忙了。有空的时候大家就爱凑一块讨论过年的事，如谁过年准备买车了，请大家参考一下；还有过年计划着去哪自驾车旅游等，只要是大家关心的，一般讨论得都很热闹。这天不知道是谁起了个头，讨论起孩子过年的压岁钱，大家又热烈地讨论起来。

销售部的张经理先给大家讲了个故事，他说：“我儿子最近表现特别好，不管谁到我家做客，他都会非常乖巧地给客人端茶倒水，殷勤地忙前忙后，客人总是夸他，我就很纳闷，怎么孩子一夜之间变得懂事起来了呢？我就问我儿子到底是怎么回事？我儿子吞吞吐吐地告诉我，他同学告诉他，这个时候如果表现好，给客人留下好印象，过年时的压岁钱肯定少不了。你说现在这孩子怎么得了，功利性太明显了，他们早对压岁钱有预期了，看来这个压岁钱真是个让人头疼的问题啊。”

销售部的另一位同事说：“你说的我完全能理解，我们家那位还不是一样，压岁钱还没给，就计划着要买什么了。他印象中每年压岁钱像物价一样，肯定会上涨一个幅度。要是买有用的东西还好，可要是用到别的不好的地方，我还真担心，现在一到过年，我就不知道如何处理这个压岁钱问题了，不知道该给多少，也不知道该怎么监管孩子的压岁钱的用途。”

其他几位同事也道出了他们在压岁钱上的苦水，都是不知道该给多少，多了既增加负担，又不知道孩子会如何使用；少了怕他和其他同学相比时伤了自尊。

听了他们的诉苦，罗小曼说：“对于压岁钱，我的看法是，个人应根据自身情况来衡量具体给多少，而且应该随着条件的改变而改变，不能毫无章法地给，也不能让孩子毫无章法地用，更不能让孩子期望到压岁钱每年都会增加。具体的做法，我想参考一下价格理论的原理还是可以的。

价格理论很丰富，有一点大家都知道，那就是商品的价格取决于它的价值，价格始终是围绕价值波动，就这一点我们可以加以运用。假如我们把压岁钱的多少看成是压岁钱功能的价格，那么就要看压岁钱是否发挥出其价值了。做家长的应该让孩子知道，压岁钱体现的是家长对孩子的爱，孩子得到压岁钱可以满足一定的心理需求；压岁钱应该用在有益的地方，捐款可以，购买学习用品或参加正常的培训训练活动都可以。那么我们给孩子压岁钱就要根据孩子压岁钱实际发生的作用来衡量，价值越大或者说孩子从压岁钱上学到的越多，我们就可以适当多给些，如果没有发挥相应的价值，我们就要少给。当然，所有的前提是这些都是在我们的经济能力范围之内，而且没有必要攀比，也不要让孩子预期到每年会增加多少幅度。

在具体使用上，可以给孩子的压岁钱开支做个记录，让他自己分析或我们帮他分析这样花压岁钱的意义，这样可以让孩子正确地认识压岁钱的意义，帮助孩子学会一些理财技巧，有助于孩子快速成长。”

张经理说：“小曼说得很有道理，我们只知道给孩子压岁钱，却从来不知道用压岁钱教育孩子。不过压岁钱具体给多少合适呢？”

罗小曼说：“具体给多少，因人而异，但不宜过多，随着年龄的增长可以

适当增加。最好就是和他平时的零花钱之间有一定的比例关系，否则一次给太多了，平时的零花钱就没有意义了。在压岁钱的使用上，应该和零花钱一样，有个计划。另外，应该教育孩子不要和别人比，和自己比就好了，真的要和别人比，就不该只比好的，可以比一些差的，尤其是贫困地区的情况。让孩子认识到，有差距是很正常的，今年自己努力了，比去年好些，就是进步。”



价值理论

价值理论是资本主义经济理论体系的基础。

古典政治经济学将经济学的研究从流通领域转向生产领域，在古典政治经济学中包含了价值理论的萌芽。此后，价值理论沿着两个不同的方向发展：一个是马克思创立的科学的、彻底的劳动价值论。另一个方向完全相反，是一种表层次的非本质的研究，即均衡价值理论，代表人物有马尔萨斯、萨伊和马歇尔。

至今，世界存在三大价值理论体系：马克思主义价值理论体系、新古典主义价值理论体系和斯拉法价格理论体系。

马克思主义价值理论的伟大意义在于，他突破了从成本或从需求两个角度说明价值的思路，而从人与人之间的关系角度说明价值问题。劳动价值论只是作为马克思对经济做长期分析的一个外壳，最终要说明的问题是人与人

之间的关系。从原始社会到共产主义社会的变迁表现为经济的量的提高和制度的变迁，本质却是人与人之间关系的变迁。

每一种价值理论都有其特定的哲学方法论基础，价值基础理论构成影响甚至决定着价值理论的性质和具体领域价值问题的结果。价值理论对人生、真理和意义的解答决定了价值理论就是一种哲学观，而任何一种哲学体系在其无法摆脱的阶级性、社会性的意义上，也就是一种价值理论。对一种价值理论的深层揭示和先进性的认识，首先就是对其方法论基础的定位。

婚恋情感

第7篇

HUNLIAN
JIATINGZHUFU QING
JINGJIXUE
GAN

7.1 恋爱时间不宜过短 ——逆向选择

凌若晗最近有点矛盾，前段时间上图书馆时认识了一个研一学经济的小伙子，那位小伙子在学习上给了她很多帮助。除了学习之外，两个人在一起也聊些课外的话题，时间长了之后两个人都发现彼此很谈得来，现在小伙子向她表达了爱意，她却犯难了。因为她在这边只是一个进修阶段，时间最多两年，两年后肯定要回去继承家业的。现在已经过去一年半了，剩下的时间最多不超过半年。她不知道到时两个人该怎么办，虽说爱情是无国界的，但现实也不得不面对。无奈的凌若晗不得不又一次求助于好姐姐罗小曼了。

罗小曼听完凌若晗的陈述，并没有马上给出建议，而是笑着调侃了她一番，完了之后，罗小曼说：“爱情这种事情旁人是建议不得的，只有自己知道自己需要什么。在爱情故事里，什么事情都可能发生，即使一见钟情这种在理论上似乎不怎么说得过去的事情也会发生，所以对于你要不要发生这段爱情，我无能为力，得看你自己对待感情的态度了。但是，如果你是为将来的婚姻恋爱的话，那么我有一个建议，就是恋爱时间不宜过短，具体长短因人而异，但两年以上比较合适，这个道理我想你也应该明白。”

凌若晗说：“你是说‘逆向选择’吧？这个我知道。”

罗小曼说：“是啊，虽然在恋爱过程中，我们总是抱着成功的态度，把对方尽量想得完美。但不可否认的是，恋爱双方确实存在很多信息不对称的地方。每个人都是尽量把自己好的一面展现给对方，让对方认为自己是最好、

最合适的。在这种情况下，最容易出现‘逆向选择’了，要消除这种由于信息不对称带来的‘逆向选择’的风险，唯一的办法就是增加恋爱的时间，恋爱的时间越长、在一起的机会越多、共同经历的事情越多，那么获得的信息就越充分，发生‘逆向选择’的可能性就越小。”

凌若晗问：“那你和谬教授恋爱了多长时间？你们都懂这个道理，那是不是会时时注意啊？”

罗小曼说：“我们前后恋爱了四年。其实并不像你所说的那样，我们懂这个道理就会时时注意，那只是在旁观者看来。实际上陷入爱情漩涡的人智商比正常情况下都要低，不可能总是那么理性的。总是那么理性的话，只能说明他们的这段感情不够真实，那样的感情是不可能长久的，即使结了婚，也难以保证婚后的生活幸福，所以，真的恋爱了，就用真心去爱，这样合不合适比较容易看得出来，对大家也都有好处。”

凌若晗说：“这个观点我也赞同，这样可以更好地避免‘逆向选择’。不过对于生活中的一些‘逆向选择’，就没有那么多的机会来识别了。”

罗小曼说：“是啊，一般事情对一个人来说当然没有恋爱那么重要，从爱情到婚姻，关系人的一辈子，当然要花更多的时间成本了，因为它的收益也是最大的。生活中的‘逆向选择’情况虽然不像爱情那样复杂和长久，但一样可以通过一些程序来减少‘逆向选择’的可能性。像‘逆向选择’比较多的求职领域，作为招聘者一方，为了招到合适的员工，往往通过多重选拔、多种方式来测试应聘者的综合能力，从而避免‘逆向选择’；而应聘者对于一个不熟悉的公司，为了防止‘逆向选择’，可以实地考察公司、上网了解公司的情况，或者在市场了解公司的产品，从而增加对公司的了解，进而减少

‘逆向选择’的可能性。还有典型的二手车市场上的‘逆向选择’，卖车者总是处于信息优势，‘逆向选择’最容易发生；买车者为了避免‘逆向选择’，宁可费用贵一些，也要选择资信比较好的中间商来购买二手车，或者直接从熟人手上购买二手车，再或者直接买新车来避免‘逆向选择’可能造成的损失。”

罗小曼说：“看来只要我们用心、用一些实用有效的方法，增加一些获取信息的成本，还是可以避免‘逆向选择’的。”



从经济学理性人的假设出发，“逆向选择”是人的一种本性行为，我们可以从制度上采取一些措施去规范交易主体的行为，从而尽量地避免这种行为的发生，但我们不可能从根本上消除这种行为。因此，面对“逆向选择”，我们更多地应该关心用什么办法来避免，而不是希望现实的经济生活中不出现这种行为。

除了常见的用时间来获取更充分的信息这种比较被动的方法之外，还有一种主动避免的方法，那就是“激励相容”。

在存在道德风险的情况下，如何保证拥有信息优势的一方（称为代理人）按照契约的另一方（委托人）的意愿行动，从而使双方都能趋向于效用最大化，是“激励相容”机制产生的根源。

哈佛茨创立的“激励相容”机制是指在市场经济中，每个理性经济人都会有自利的一面，其个人行为会按自利的规则行为行动；如果能有一种制度

安排，使行为人追求个人利益的行为，正好与企业实现集体价值最大化的目标相吻合，这一制度安排就是“激励相容”。现代经济学理论与实践表明，贯彻“激励相容”原则能够有效地解决个人利益与集体利益之间的矛盾冲突，使行为人的行为方式、结果符合集体价值最大化的目标，让每个员工在为企业多做贡献中成就自己的事业，即个人价值与集体价值的两个目标函数实现一致化。

7.2 “钻石王老五”该不该要 ——收益高、风险高

罗小曼的同事秦淑珍今年27岁了，人长得相当漂亮，可这爱情却不是和相貌成正比，先后谈了十几次恋爱，长的一年，短的半年，但没有一个到达谈婚论嫁的程度就告吹了。罗小曼总是劝她结婚不是找最完美的男人，找最合适的男人就好，不可能又有钱又帅气还温柔体贴，这样的男人不可能有。可秦淑珍从来没听进去过，在她的观念里，自己要身材有身材，要相貌有相貌，要学历还有学历，不能太亏了，即使这些条件不能都满足，最多只能个别条件打个九五折，她坚信她心目中的“白马王子”一定会等着她的。

老天还真不负有心人，秦淑珍最近又恋爱了，而且这个就是她心目中的“白马王子”，相貌出众，有自己的公司，除了年龄已35岁之外，没有秦淑珍不满意的，这就是传说中的“钻石王老五”了，从相识到热恋，5个月就谈婚论嫁，这是秦淑珍第一次谈婚论嫁，按理说应该高兴才对，可她只高兴一会儿就犹豫了，甚至害怕了，因为她不知道这样的好事会不会是真的。这么大

的事最好的办法当然是找朋友或家人商量了，家人早催着，商量肯定是不行的，最能商量的莫过于罗小曼了。

这么件好事，罗小曼免不了要调侃她一番。不过人家是来听真话的，不能老是用玩笑话来对付。停了会后，罗小曼说：“你这是在做一项高风险投资，收益确实很高，几乎所有的条件都达到了你的预期，但同时这显然是伴随高风险的，而且你们才相识5个月，这更加增加了风险系数。”

秦淑珍说：“是啊，我也是这么想的。从结婚年龄上来讲，我们都到了结婚年龄了，随时结婚都可以，但这不是仓促结婚的理由。从自身条件来看，我还有点自信，可人家条件确实太好了，我却失去了年龄优势，还有很多年轻的姑娘比我更有年龄上的优势，所以我怕了，不知道这个保不保险，我害怕去承担这个风险。”

罗小曼说：“世间的事物高收益总是伴随着高风险，这个道理肯定不会错的，因为风险高其机会成本也高，所以收益高可以理解。你看那些炒股、炒期货、炒外汇的案例，有人亏得倾家荡产，有人甚至自杀，可这些市场依然火暴，为什么？还不就是这些高风险投资里面蕴涵着高回报的机会，这只是一些常见的例子，但具体到婚姻问题当中，我们只能以这些例子体现出的道理作为参考。我们普遍的观点是‘钻石王老五’不结婚肯定是有理由的，或许这些我们不知道的理由会对我们造成‘逆向选择’，从而当我们有机会嫁给‘钻石王老五’时是既高兴又害怕，怕承担风险。其实这些风险并不是完全不可化解的，婚前担心，我们可以通过增加恋爱的时间，增加彼此的了解来降低风险系数，‘钻石王老五’也是一个普通的人，只不过有成功的光环照着，只要恋爱的时间比较充分，一样可以知道是否合适，如果不合适，为了钱结

婚就没有必要了。对于婚后的风险，也许也会让一些人担心，与其担心不如做些有意义的事，如提升自己的品位，用心经营家庭幸福生活，这些都是化解风险的好办法。”

秦淑珍说：“听你这么一说，心里明朗多了，只要认真去对待这件事情，理性分析这中间可能存在的问题，然后想办法去化解，不管最后结果如何，至少不会患得患失了。”

罗小曼说：“是啊，当我们面对许多高风险、高收益的事情时，往往会既惊喜其高收益又畏惧其高风险，还没开始就失去了理智，最后往往错失良机。其实，只要理性分析、谨慎行事，高风险、高收益的事对我们来说也就是平常事。”



高收益伴随着高风险是一个简单的道理，有这样的机遇时会三思而后行的人是理性的，因为这毕竟是一项风险投资，那到底什么是我们常说的风险投资呢？

广义的风险投资泛指一切具有高风险、高潜在收益的投资；狭义的风险投资是指以高新技术为基础，生产与经营技术密集型产品的投资。根据美国全美风险投资协会的定义，风险投资是由职业金融家投入到新兴的、迅速发展的、具有巨大竞争潜力的企业中的一种权益资本。从投资行为的角度来讲，风险投资是把资本投向蕴藏着失败风险的高新技术及其产品的研究开发领

域，旨在促使高新技术成果尽快商品化、产业化，以取得高资本收益的一种投资过程。从运作方式来看，风险投资是指由专业化人才管理下的投资中介向特别具有潜能的高新技术企业投入风险资本的过程，也是协调风险投资家、技术专家、投资者的关系，利益共享，风险共担的一种投资方式。

风险投资一般采取风险投资基金的方式运作。风险投资基金在法律结构上通常采取有限合伙的形式，而风险投资公司则作为普通合伙人管理该基金的投资运作，并获得相应报酬。在美国采取有限合伙制的风险投资基金，可以获得税收上的优惠，政府也通过这种方式鼓励风险投资的发展。

7.3 夫妻情感的纽带 ——公共资源

罗小曼在给同事秦淑珍一些爱情上的建议之后，在她那个圈子里的名气越来越大了，大家原以为罗小曼只是在持家教子上很有一套，没想到她在对待爱情问题的认识上也这样独到和深刻。也难怪，她和谬森的和谐关系就直接告诉了大家他们很幸福，而要维系这种幸福肯定不是想象就可以做到的，还需要一些具体的行动，以及行动时的技巧。不过这个也算是比较私密的话题，大家真正公开讨论的时候不多，毕竟幸福的人不能天天炫耀，不幸福的人也不好意思老是跟别人讲，谁都知道家丑不可外扬，除非真的没辙了，才会找人求助的。这种事情不是没有，罗小曼的同事贾素芬最近就很无奈，夫妻间的感情越来越淡，随时都有离婚的可能。罗小曼虽偶有所闻，但从没想

到会到这种地步，直到这天贾素芬上门诉苦求助她才知道。

听了贾素芬断断续续的讲述，罗小曼了解到贾素芬的情况是，夫妻间的感情平平淡淡，可有可无，生活中似乎没有什么激情。贾素芬很是担心这种可有可无的状态会出事情，因为女人毕竟没有男人有优势，要是男人真的有变心的机会，在这种情形下是很容易出现问题的。

听完后，歇了一会，罗小曼说：“按理说，感情的问题旁观者是不知道的，也不好给予建议，因为旁观者永远不可能比当事者更了解情况，不过，既然你都来问了，我就说点自己的看法。对于夫妻感情的长久维护，除了在性格脾气上要相容外，还应该有点别的，毕竟任何人都会有审美疲劳的时候，这个时候，维系感情最好的因素就是‘公共资源’了。基本上可以说，夫妻间的公共资源越多，感情的稳固程度就越高。”

贾素芬说：“‘公共资源’？结婚后我们的财产不都是一起的吗，这不都是‘公共资源’？”

罗小曼说：“你这个概念并不正确，‘公共资源’应该是两个人共同创造的，而不是因为婚姻关系转变为两个人的共同财产。最典型的‘公共资源’就是孩子了，因为孩子一定是夫妻两个人爱情的结晶，一个人是没办法生出孩子的。这也是为什么许多婚姻专家都强调孩子在婚姻关系中非常重要的原因，确实有很多危机可以依靠孩子这个纽带来化解。除了孩子之外，夫妻双方共同创造的资源也属于‘公共资源’。例如，夫妻一起共同创业，最后成功了，一起拥有公司，那么这个公司就是夫妻双方的共同财产。在生活中，很多白手起家的结发夫妻感情都很好，就是因为他们共同创造了属于他们的‘公共资源’。”

贾素芬说：“我们不是一起创业的，都是上班族，没有这样的‘公共资源’，那怎么办呢？”

罗小曼说：“大多数情况都是这样的，毕竟一起创业成功的只是少数，那么像我们这样的上班一族该怎么建立‘公共资源’呢？我想至少有几个方面可以做：

第一就是孩子，孩子的出生是夫妻间的共同功劳，但这并不代表孩子出生后就此结束了，孩子后天的培养也是需要夫妻双方共同努力的。在孩子的培养问题上，夫妻双方最好能达成一致意见，而且各自都要有自己的角色，这样伴随孩子的成长，夫妻间的感情会因为孩子这个纽带变得越发深厚，这在另一方面也有助于孩子的成长。

第二就是夫妻间共同创造的财产，如装修房子时，两人共同参与设计，互相交流意见，在一些可以亲自动手做的地方，两人都动手参与，那么这个房子的装修就凝结着两个人共同的心血，从而变为两个人的‘公共资源’，也可以很好地维护夫妻间的感情。

第三就是发展夫妻间的共同兴趣爱好，有的时候可能两个人刚开始时没有共同的兴趣爱好，但只要用心去培养，一定可以的。在培养的过程中，不应该是单纯的一方跟随另一方，而应该是一个互动的过程，而且还可以在兴趣爱好上适当投资，取得一些成果，从而把这个变成平时共同交流的话题来应付冷战的出现。

当然，在生活中，只要用心发现，就应该还有其他更好的办法，其实只要两颗心朝一个地方想，夫妻关系想不好都难。”



将夫妻间的感情经济学化，似乎有些不近人情。但这里只是提供一种客观的解决问题的思路，因为在实际操作过程中，没有人会真正去给这个事情下定义，这就是夫妻间的“公共资源”。

夫妻间感情融洽的方法很多，这里所说的“公共资源”只是其中比较通用的一种，这是建议，不是指导。天底下最不能随便发表看法的就是感情问题，每个人都有自己的故事，局外人永远不可能知道其中的具体细节，所以局外人的评论永远都只是建议，而不是指导。真正要解决问题，只有局中人自己知道问题的要害在哪里。但有这样的情况，知道了要害在哪里，有时却还是不知道怎么解决，这时客观的建议就可以发挥作用了。

7.4 中产男人不离婚 ——成本收益分析

贾素芬在听了罗小曼关于怎样维系夫妻感情的建议之后，表示回去要好好地反思和总结，一定不要让自己的婚姻走向破裂。不过那是需要时间的，现在在她最关心的是她的婚姻怎样，是不是会有离婚的危险，所以在罗小曼给出这些建议之后，她又直接问了她最为关心的这个问题。

罗小曼说：“如果你不为你们的婚姻关系做些努力，最终的结果谁也说

好，因为事情总是在变化之中，谁也不敢保证到了一定程度之后不会质变。但是从目前的情况来看，只要不继续恶化，我觉得你们俩离婚的可能性很小。”

贾素芬在听了罗小曼的这个结论之后，心情一下子放松了很多，不过她也清楚自己的情况，所以面对这样的结论，她还是有些怀疑。高兴之余她马上就问了一句：“为什么你敢下这样的结论？”

罗小曼笑笑说：“我当然也不敢随便下结论，我是根据生活中常见的现象，再结合你们家的具体情况，才得出这样的结论的。你别着急，听我慢慢说。”

经济学中经常用到的一个方法就是成本收益分析，不仅在经济学上，生活中还有许多地方也可以用到这个方法，只要面临选择时基本上都会用到，大到我们是否换个工作，是否开家公司；小到我们是否加班，甚至朋友的喜事我们是否送礼等，只不过在实际情况中，我们认真分析的程度不一样，小事基本就不用分析，凭经验或感觉就能做出决定了，但对于大事一般人都会好好合计一下。像离婚这种事自然是大事中的大事，所以一般人都会认真分析比较的。你老公现在算起来已经是中产阶级了，作为中产阶级的他更会仔细分析这其中的成本收益的。

从成本收益的角度来分析，一般中产阶级的男人都不怎么愿意离婚。

先来计算一下成本：首先，中产阶级男人离婚了还要结婚，都说婚姻是坟墓，离婚再结婚无非是从一个坟墓迁向另一个坟墓。其次，中产阶级如果没有很好的背景的话，很多资产都是自己努力挣来的，离婚意味着要分一半出去，很有可能分完一半后他就不是中产阶级了，这个风险比较大。再次，离婚了的男人肯定还要承受信誉上的损失，虽然这是个人隐私，但如果被冠以因为找了情人而离婚，那么这个男人的信誉会有很大的损失，对于他的职

业发展也没有好处。除了这些，如果有孩子，他还要面临骨肉分离的痛苦。

再来计算一下收益：如果女人没有令男人特别不能忍受的缺点，那么可能男人离婚后唯一的收获就是从下一个女人那里获得一点点的满足了，比较起来，这点收益实在算不了什么。所以聪明的女人不会去做第三者，因为做第三者能获得正式身份的概率很低，为了那点低概率的事情而拿自己的青春去做赌注，不值得。

再看看你的情况，有没有不能接受的毛病我不知道，但你在你这个年龄段肯定算是比较优秀的女性了，和这样好的妻子离婚是不明智的。只不过你们目前在一些技巧上还有待提高，相信只要你们用点心，一切就都会好起来的。”

听了罗小曼这一番话，贾素芬的心情算是彻底好起来了，因为她是真的看到希望了，她正憧憬着他们又回到当初恋爱时的甜蜜阶段。心情好了之后，还是接着讨论这个话题，只不过可以从一个旁观者的角度来客观地讨论和分析一下了。她问罗小曼道：“你刚刚说的中产阶级男人不怎么愿意离婚，可事实上生活中离婚的男人真的不少，这又怎么解释啊？”

罗小曼说：“是啊，这也是不可避免的事实，这里面的原因要说起来还真说不完。但从阶层上来划分，真正属于中产阶级的却不多，大富大贵的或者小产阶级的是主流，因为他们要么很有钱要么很一般，一些成本损失对他们而言根本不在乎。除了这些之外，还有很多离婚的原因就是各式各样的了，我们没法一一剖析，也没那么多精力去关心，做好我们自己就好了。”

贾素芬说：“嗯，这句话实在，做好自己就好了，谢谢小曼了。”



成本收益分析是个简单而实用的方法，我们总在不知不觉中用到它，但却很少去想我们是否用了这个方法。其实在现实情况中，用的更多的方法在理论上叫做 SWOT 分析法。

SWOT 分析法又称为态势分析法，它是由旧金山大学的管理学教授于 20 世纪 80 年代初提出来的，是一种能够较客观而准确地分析和研究一个单位现实情况的方法。

SWOT 四个英文字母分别代表：优势（Strength）、劣势（Weakness）、机会（Opportunity）、威胁（Threat）。从整体上看，SWOT 可以分为两部分：第一部分为 SW，主要用来分析内部条件；第二部分为 OT，主要用来分析外部条件。利用这种方法可以从找出对自己有利的、值得发扬的因素，以及对自己不利的、要避免的因素，发现的问题，找出解决办法，并明确以后的发展方向。

根据 SWOT 分析法，可以将问题按轻重缓急分类，明确哪些是目前急需解决的问题，哪些是可以稍微拖后一点儿的事情，哪些属于战略目标上的障碍，哪些属于战术上的问题，并将这些研究对象列举出来，依照矩阵形式排列，然后用系统分析的思想，把各种因素相互匹配起来加以分析，从中得出一系列相应的结论，而结论通常带有一定的决策性，有利于领导者和管理者做出较正确的决策和规划。

SWOT 分析法常常被用于制定集团发展战略和分析竞争对手的情况，在战略分析中，它是最常用的方法之一。进行 SWOT 分析时，主要有以下三个方面的内容：①分析环境因素；②构造 SWOT 矩阵；③制订行动计划。

社会关注

第8篇

SHEHUI
JIATINGZHUFU GUAN
JINGJIXUE
ZHU

8.1 怎么又停电了 ——供给弹性

六月下旬，北方遭遇罕见的晴热高温天气，一个星期里，每天最高温度都达到 38 度以上，避暑降温成了人们最关心的事，不管是在家里还是商场或办公室，空调都开着。如此负荷下自然是电力供应紧张，这个星期已经两次因超负荷造成停电了，再这样下去，估计要限电了。对于北方供水不足造成缺水现象，凌若晗还是可以理解的，因为那毕竟是自然垄断行业，水要从南方调过来确实不容易，偶尔停停水勉强可以接受，可电力就不一样了，电力供应目前除了卖电在一个地方形成自然垄断之外，产电的却不是，在全国范围内，产电企业可不止一家，最少电力也算是寡头垄断形势，竞争还是有的，既然有竞争，为什么还会经常停电呢？

罗小曼说：“电力生产确实不是自然垄断行业，在全国范围内至少有华能电力、长江电力、大唐发电等十几家大中型发电企业，这种局面，寡头垄断都算不上，最多只能算垄断竞争形势。但为什么这种局面下还会出现电力供应不足的现象呢，我想这应该从供给弹性的角度来考虑。”

凌若晗说：“供给弹性我知道，就是价格的变化对供给量的影响程度。像需求弹性一样，根据供给对价格变动的敏感程度不同，可分为供给富有弹性和供给缺乏弹性等。”

罗小曼说：“电力供应应该算是供给缺乏弹性。我们国家电力的价格基本是由国家确定，而不是根据市场的供需状况来调价的，当然国家价格制定部

门会根据成本进行调价，但是这些调价对供给量是没有多大影响的，调高调低，这些电力生产企业供应的电都差不多，也就是说供给量对价格变动不敏感。这样，造成城市用电紧张的原因不是电价低了没电供应，而是本身就只有这样大的产能或者输送能力，价格即使翻一倍，电也不够用，该停还得停。所以我们如果想依靠提价来改变电力供应不足的局面基本是无效的，目前能解决这个问题的办法就是尽量节约用电，只有电被存储下来了，需要的时候不存在紧缺的问题，才不会经常停电。”

凌若晗说：“你这样一说，我明白了，我想凡是供给缺乏弹性的产品都有这个现象吧，即使需求增加了，价格上涨了，但产品的供应量却不能马上提上来；当价格降低时，供给量也不能马上减下来。

罗小曼说：“对，是这样的，我们生活中除了电力供应之外，还有很多这样的情况。比如奥运会开幕式门票，就算是价格再高，也不可能多卖门票，因为座位数是固定的，而这个门票的市场需求又远远大于供给，如果完全按市场供需均衡价格来卖这个门票，那门票价格肯定会高得离谱，一般老百姓也就没法观看这个开幕式了，所以这里面就不是市场规律在发挥作用了，必须用其他方式来解决这个问题。除此之外，在短期内，劳动力的供给也是这种情况，也就是说在短期内，在一个地方，劳动力的供给不会因为工资的增加而马上增加，所以，用工企业即使没有足够的工人，也不会立马涨工资的，因为他们很清楚，你涨得再多，招的人数量不会改变多少，最后只会增加成本。对于工业产品而言，那些大型的重型工业产品一旦上线，产能几乎是固定不变的，都有这样的特征，即市场价格改变并不能使产品的供给马上改变，所以这些产品的价格一般都比较恒定，要是价格经常波动，这个行业的风险就大了，投资必然会相对减少，总体供应难以达到保证，最终会影响行业的发展和整个经济的发展。”



供给弹性发生作用实际上并没有需求弹性那么明显，因为影响供给弹性的因素和影响需求弹性的因素有些区别。

在影响供给的价格弹性因素中，时间是一个很重要的因素。当商品的价格发生变化时，厂商对产量的调整需要一定的时间。在短期内，厂商根据价格的增减来改变产量存在不同程度的困难，因此，在短期内，供给弹性是比较小的。但从长期看，生产规模的扩大与缩小，或者转产都有可能，供给量可以对价格变动做出反应，因而供给弹性也就比较大了。

除时间因素之外，产品的生产周期长短和生产成本随产量的变化而变化的情况也会影响供给弹性。就生产成本来说，如果增加产量的边际成本很小，则意味着增加产量的成本比较小，从而当价格变化时可以及时增加产量，所以供给弹性是比较大的。对于产品的生产周期而言，周期比较短的，根据价格变化做出产量调整比较容易，因而供给弹性比较大；相反，生产周期较长的产品的供给的价格弹性就往往较小。

8.2 经济学产生的根源

——稀缺性

凌若晗为了早日完成凯思密院长布置的任务，大部分时间都用来看书，要么在谬森教授的家里，要么在学校的图书馆。作为来清华府国留学的留学

生，除了学习经济学之外，她还努力学习着清华府国的历史文学知识。今天恰逢周末，天气晴朗，又逢罗小曼休息，于是两姐妹便相约逛街去了。

廖教授家住北四环，西园商业街在西二环，为了让凌若晗见识一下京城的风光，她们选择了乘坐出租车出行，一路上边走，罗小曼边向凌若晗介绍京城的景点和文化，30多公里50多分钟的车程，在一路说笑声中很快就过去了，但下车时，80多元的车费让凌若晗大吃一惊，好贵的车费，不过她没有作声，只在心里纳闷，怎么这边的出租车这么贵。

在西园商业街，姐妹俩以逛为主，边走边看边聊，上午时间比较短，花费的也少，只有凌若晗花了300多元买了一套运动服。作为学生，还是要有学生的样子，另外，这套运动服在天竺国至少要600多元，虽然凌若晗早就喜欢，却一直没有买。在商场逛的时候，凌若晗发现，大商场一两千元的衣服很多，质地相当不错。但细心的凌若晗也发现，在天竺国，同等质地的衣服至少要贵一倍以上，看来真是物以稀为贵啊，凌若晗在心里想着。

中午的时候，姐妹俩走进了一家比萨店，带着兴奋和疑问，姐妹俩边吃边聊开了。

凌若晗说：“小曼姐，今天出来逛了一下，我算是见识不少。我们两国很多东西的价格都不一样，像今天坐出租车，真贵啊，我们国家坐出租车可便宜了，价格都不到你们这儿的一半。不过我们那衣服比你们这儿贵多了，质量还没这儿的好，看来我可以多买些衣服了。”

罗小曼说：“那当然了，你们国家盛产石油，油便宜，坐出租车自然就便宜了，而我们国家劳动力资源丰富，纺织业发达，衣服除了自己穿的，还可以大量出口，衣服自然也就便宜了。”

凌若晗说：“我想这正是印证了那句话，‘物以稀为贵’。我最近在读《经济学通典》，我想如果拿经济学的概念来讲，这就是资源的稀缺性吧。”

罗小曼说：“‘物以稀为贵’是指东西很少才显得贵，像钻石、古董什么的，因为少才显得贵重。用来表述经济学上的稀缺性，还不够完整，只是表达了一部分。经济学上的稀缺性，是指经济物品的显著特征之一。这里‘稀缺’二字代表两种不同的含义：一是稀有的，二是紧缺的。稀缺性并不意味着它是稀少的，而是指它不可以免费得到，要得到这样一种物品，必须自己生产或用其他经济物品来交换。

在经济学中，稀缺是相对于人们无穷的欲望而言的，资源是稀少短缺的，人的欲望是无限的，有限的资源就是稀缺。”

凌若晗说：“明白了，因为资源稀缺，所以要节约，因为资源稀缺，除了节约之外，还要合理配置，这就是经济学产生的根源吧？以前看到经济学就是研究怎样合理配置资源的学问的时候，还不是很理解，现在明白了。”

罗小曼说：“是的，经济学就是产生于稀缺性的存在。因为资源稀缺，才需要用经济学来研究如何最有效地配置资源，使人类的福利达到最大化。当然，这只是从经济学的角度考虑问题，从日常生活中考虑的话，资源既然是稀缺的，我们就应该节约，为子孙后代着想。”

凌若晗说：“这边衣服真多，下午我们再去逛逛吧。”

罗小曼说：“好啊，下午我们再逛逛，再帮你多买几件衣服吧，顺便让你看看我们这边是怎么还价的，以后你自己出来买衣服心里就有底了。”

带着兴奋，凌若晗和罗小曼很快吃完了午餐，离开了比萨店。



经济学存在和发展的最主要的目的就在于将有限的资源进行最合理的配置，这里所讲的资源是指社会经济活动中人力、物力和财力的总和，是社会经济发展的基本物质条件。在任何社会，人的需求作为一种欲望都是无止境的，而用来满足人们需求的资源确实有限，因此，资源具有稀缺性。

资源配置是指资源的稀缺性决定了任何一个社会都必须通过一定的方式把有限的资源合理分配到社会的各个领域中去，以实现资源的最佳利用，即用最少的资源耗费，生产出最适用的商品和劳务，以获取最佳的效益。

资源配置的实质就是社会总劳动时间在各个部门之间的分配。资源配置合理与否，对一个国家经济发展的成败有着极其重要的影响。

一般来说，资源如果能够得到相对合理的配置，经济效益就会显著提高，经济就能充满活力；否则，经济效益就会明显低下，经济发展就会受到阻碍。

在社会化大生产条件下，资源配置有两种方式：

（1）计划配置方式。计划部门根据社会需要和可能，以计划配额、行政命令来统管资源和分配资源。计划配置方式是按照马克思主义创始人的设想，在社会主义社会，生产资料将由全社会占有，商品货币关系将不再存在，因而资源配置的方式主要是计划，即通过社会的统一计划来决定资源的配置。

（2）市场配置方式。市场配置方式是指依靠市场运行机制进行资源配置

的方式。市场成为资源配置的主要方式是从资本主义制度的确立开始的。在资本主义制度下，社会生产力有了较大的发展，所有产品、资源都变成了可以交换的商品，市场范围不断扩大，进入市场的产品种类和数量越来越多，从而使市场对资源的配置作用越来越大，市场成为资本主义制度下资源配置的主要方式。这种方式可以使企业与市场发生直接的联系，企业根据市场上供求关系的变化状况和市场上产品价格的信息，在竞争中实现生产要素的合理配置。

8.3 今年工作真的不好找 ——经济周期

罗小曼自从一年前关心起理财后，对经济走势，以及对身边的人和事似乎都更关心了，这也算是理财的外部效应性吧。暂且不说这个，这日，她的侄子罗宇打电话来，让她帮忙留意一下有什么适合的工作，特别是看看能不能让姑父谬森教授帮帮忙，利用他的社会关系网推荐一份工作，因为今年工作太难找了，就是不挑剔，他们班的同学到现在找到工作的都很少。虽然知道姑父不喜欢找人帮忙，但实在是没有办法，只能开口试一试了。罗小曼最近经济新闻看得比较多，知道今年受到金融危机的影响，大学生就业形势特别差，所以，她还是选择时机和谬森教授说了这件事。

听罗小曼讲完这件事之后，谬森并没有马上表态，他心里也清楚，就业形势差不是个人的错，确实是经济形势不好，只怨时机不好，赶上经济周期的衰退期。

听了谬森的话，凌若晗也深有感触地说：“我们家族的生意在这次金融危机中也受到了明显的影响。虽然也常听新闻讲金融危机来了，但一直认为主要影响进出口行业，没想到现在影响到普通人的生活了，不知道金融危机什么时候能结束。”

谬森说：“金融危机仅仅是一个方面，金融危机最后的表现就是影响实体经济，造成经济的衰退，也就是我们所说的到了经济周期的衰退期。走过了衰退期，经济就会复苏，最后又走向繁荣，开始新一轮的经济周期。其实经济周期是一种客观的经济发展态势，只不过引起经济周期的原因不同，经济周期经历的时间也就不同。历史上的经济周期时间也是有长有短，经济学家们依据不同条件将经济周期分为短期、中期和长期。其实不管怎么划分，每个经济周期都会表现出相应的特征。而且一个很明显的现象就是，随着经济理论的不断成熟和完善，人们通过各种有效措施适度干预经济发展，经济走出衰退期的时间较以往都要短些。这也是经济学家们为人类创造的财富。”

罗小曼说：“虽说经济周期是客观存在的，但是我还是希望经济能平稳发展。像今年吧，金融危机引起经济衰退，物价上涨了，工作也难找了，大伙总会或多或少有些不舒心的地方，只希望这个所谓的衰退期能早点结束。”

谬森说：“是啊，经济形势不好，对我们的生活确实有影响。所以我们在经济形势不好的时候，就应该采取相应的措施，来克服经济环境对我们生活的影响。在这方面，管理者做了该做的，已经相继出台了相应的措施来改变这一情况。作为个人，我们也应该针对具体情况，采取变通的方法。

就以工作为例吧，在经济形势特别好的时候，用人需求增加，工资增加，失业率降低。人们劳动收入增加，较高的收入带来较多的消费必然使得生产继续扩张，用人需求和工资水平继续增加，这是一个良性循环，在这样的环境下，找工作时就会有更大的挑选余地，找工作的成本也比较低，可以在比

较之后选择自己最满意的工作。但是在经济形势不好的时候就反过来了，用人需求降低，工资缩减，失业率增加，人们劳动收入减少，消费减少继续带来生产的负面影响，在这个恶性循环中，找工作的成本必然增加，如果继续挑选，那么成本可能会高得让我们无法承受了。

所以，在经济形势不好的时候，我们可以先就业，再择业，先找个差不多的工作干着，然后再依据情况看是否转行或跳槽。对于一些刚毕业的大学生而言，没有工作经验，更要转变就业思路，可以选择去竞争相对较弱的地方就业，像不发达地区，还有一些基层单位。有条件创业的可以尝试创业，实在什么工作都找不到，有实习的机会可以先选择实习，积累经验，这其实也算是在给自己进行时间投资。

其实，对于刚毕业的大学生，在目前的经济形势下就业前应该简单地算一笔账，去基层就业或者去实习，相对于要求较高而长期处于择业过程中，前者哪怕收入很低或者没有，至少节省了择业的成本，还获得了经验积累。等经济形势稍微好转的时候，他的时间投入肯定是最先得到回报的。”

罗小曼说：“你分析得很有道理，我先把这个道理讲给罗宇听，具体的事情我们过段时间再计议，必要的时候帮助他一把。”

廖森点点头，算是默认了罗小曼的提议。



经济周期是社会经济生活的一种客观现象，我们不可能消除，能做的只是在经济周期的不同阶段采取相应的措施，使经济尽量在较好的轨道上发

展。经济周期也称商业周期、景气循环，是指经济运行中周期性出现的经济扩张与经济紧缩交替更迭、循环往复的一种现象。经济周期是国民总产出、总收入和总就业的波动，也是国民收入或总体经济活动扩张与紧缩的交替或周期性波动变化。过去把它分为繁荣、衰退、萧条和复苏四个阶段，现在一般分为衰退、谷底、扩张和顶峰四个阶段。经济周期的类型可以分为以下三种。

（1）基钦周期：短周期。

短周期是1923年英国经济学家基钦提出的一种为期3~4年的经济周期。基钦认为，经济周期实际上有主要周期与次要周期两种。主要周期即中周期，次要周期为3~4年一次的短周期。这种短周期就称为基钦周期。

（2）朱格拉周期：中周期。

中周期是1860年法国经济学家朱格拉提出的一种为期9~10年的经济周期。该周期是以国民收入、失业率和大多数经济部门的生产、利润和价格的波动为标志加以划分的。

（3）康德拉季耶夫周期：长周期或长波。

长周期是1926年俄国经济学家康德拉季耶夫提出的一种为期50~60年的经济周期。该周期理论认为，从18世纪末期以后，经历了三个长周期。第一个长周期是从1789年到1849年，上升部分为25年，下降部分为35年，共60年。第二个长周期是从1849年到1896年，上升部分为24年，下降部分为23年，共47年。第三个长周期是从1896年起，上升部分为24年，1920年以后进入下降期。

8.4 求职简历的学问

——信息不对称

罗宇听从了姑姑罗小曼的建议后，继续依靠自己的能力找工作，这回他的期望值降低了，投的简历大部分都是一般的公司，还有一些基层单位，但是得到的回复却也特别少。可是看看同班同学，虽说工作真正签下来的不多，但大家好歹都有些回应，自己虽不是最优秀的，但论成绩论能力甚至论相貌，都不至于是这样的结果，百思不得其解的罗宇这次不好意思再打电话给姑姑，直接拿着简历来找姑姑了。

罗小曼听了罗宇的介绍后，看了一下罗宇的求职简历，这一看就发现了问题，因为这份简历太普通了，没有体现出特别之处，随便什么人都可以做出这样的简历。发现了问题之后，罗小曼对罗宇说：“你这份简历太普通了，没有特别吸引人的地方，虽说你在学校表现还可以，但通过这份简历你很难获得面试的机会。”

罗宇说：“简历上只是介绍简单的情况，让我去面试时我就有吸引他们的地方，可这样的机会都没有，不明白那些搞人力资源的人怎么工作的。”

罗小曼说：“这不能怪那些搞人力资源的人，因为求职过程是一个在信息不对称情况下的双向选择过程。你不懂规则，机会当然少了。”

罗宇不解地问：“什么机会都不给，我不明白还要什么规则。”

罗小曼说：“没有什么很深奥的规则，就是在信息不对称的条件下，如何

获得机会。其实信息不对称不仅是招聘单位对我们，我们对招聘单位也是一样的。在信息不对称的前提下，招聘单位总是精心设计，将单位的有利条件呈现给求职者，以吸引更多的优秀求职者到他们那里去求职应聘，尤其是那些名气还不够大的企业更是这样，所以有时会在人才市场上看到一些公司名气虽不怎么大，但招聘摊位却够大，而且招聘的广告也做得很好，这就是针对信息不对称做的功课。

对于我们求职者来说也是一样。招聘单位现在都是先收简历，然后通过筛选简历来确定面试人员。在见到我们之前，他们对我们的了解非常有限，所以他们只能根据简历上的情况来甄选。如果大家成绩都不赖，基本的证书都有，这个时候大家就差不多是一样的，随便选谁都可以。但是如果除了这些之外，某些人还在细节方面做得很好，招聘者就可以通过这些细节获取这个求职者更多的信息，那么这些人的机会相对来说就要大些了。”

罗宇点点头，继续问：“那我该怎么做呢？”

罗小曼说：“我看了你的简历，你有些社会实践还是不错的，但是在简历上没有突出。其实很简单，你可以在社会实践方面多些笔墨，把由你组织的社会实践活动稍微写详细一点就好了。例如，你可以写你在这次社会实践中是组织者还是协调者的角色，取得了什么样的成绩，等等。总之，你要写的就是别人没有的地方，这样才能突出你的优势。其实，认真准备简历的过程也是体现你能力的一种方式，你的简历做得好的话就直接向那些招聘者传达了你很优秀这样一个信息。”

罗宇笑笑说：“我明白了，我回去就把这份简历重新做一下，看来我是忽视了信息不对称的前提啊。”

罗小曼看罗宇明白了，笑着继续说：“生活中信息不对称的情况很多，不仅仅体现在求职上，我们应该稍加留意这些细节，这对我们的生活还是有益处的。

最典型的信息不对称，如谈恋爱，在两个人没有确定关系之前，对彼此都不了解，要想继续发展下去，只能展现最好的一面。时间长些，即使了解的更多，自己相对于对方来说，还是处于一个信息弱勢的地位，这个时候要了解对方，只能通过一些细节来观察了，所以恋爱中的男女总是很注意细节。

除了恋爱之外，生活中还有很多信息不对称的例子。如买房或买车，我们作为消费者，和商家之间就是信息不对称的情形，我们是处于信息劣势的地位，要想获得公正、合理的待遇，就必须要了解更多的信息。还有简单的小事情，如买菜，就拿小白菜来说吧，如果干旱季节里的小白菜不是有机蔬菜却非常光滑，没有一个虫眼，这也不算正常，因为我们不知道有没有洒农药，这个时候最好还是不要买。”

听罗小曼这么一说，罗宇确实意识到了生活中信息不对称的情形很多，笑着对罗小曼说以后会注意细节了。



田忌赛马与信息不对称

《史记》中有这样一个故事：有一天，齐王要田忌和他赛马，规定每个人从自己的上、中、下三等马中各选一匹来赛；并规定，每次有一匹马来比赛；并约定，每有一匹马取胜可获千两黄金，每有一匹马落后要付千两黄金。

当时，齐王的每一等次的马比田忌同样等次的马都要强，因而，如果田忌用自己的上等马与齐王的上等马比，用自己的中等马与齐王的中等马比，用自己的下等马与齐王的下等马比，则田忌要输三次，因而要输黄金三千两。但是结果，田忌没有输，反而赢了一千两黄金。这是怎么回事呢？

原来，在赛马之前，田忌的谋士孙臆给他出了一个主意，让田忌用自己的下等马去与齐王的上等马比，用自己的上等马与齐王的中等马比，用自己的中等马与齐王的下等马比。田忌的下等马当然会输，但是上等马和中等马都赢了。因而田忌不仅没有输掉黄金三千两，还赢了黄金一千两。

以往对这个故事的解读就是以弱胜强的一个经典博弈。其实问题的关键是信息不对称，双方知道对方的信息不一样，才导致齐王最后一比二负于田忌。试想，如果齐王和田忌信息对等，那么齐王每次只要和田忌比同等级别的马就可以大获全胜。或者齐王处于信息优势，每次都比田忌后出马，那么齐王胜的概率也非常大。所以，与其说田忌赢在策略上，不如说田忌赢在信息优势上。

8.5 橘子长虫了，苹果也贵了 ——替代品

凌若晗还是像往常的周六一样，在从图书馆回来的路上去了一趟超市买水果。苹果一直是她的最爱，因为北方的天气干燥，每一个女孩子都需要养颜美容的水果，苹果不仅维生素丰富，而且物美价廉，自然成了大家的最爱。

凌若晗每星期都去超市买苹果，对于苹果的行情也是最熟悉了，一年中什么时候苹果最好吃，什么时候苹果比较便宜，以及哪种苹果最好吃，等等，在这快一年的时间里她早已摸透了，现在是10月，也是苹果盛产的时候，一年中就这个时候苹果最便宜了。不过今天最常买的那种苹果却比上次每斤贵了一元钱，凌若晗很奇怪，这个季节苹果突然贵了1元钱，可有点不正常啊，到底是怎么了呢？

回到家，凌若晗还是没想明白，她想也许有什么新闻吧，她问罗小曼道：“小曼姐，最近有没有关于苹果的什么新闻啊？”

罗小曼疑惑地看了一眼凌若晗，答道：“好像没有，怎么问起这个来了？”

凌若晗说：“哦，没什么，就是今天去超市买苹果，发现苹果每斤贵了1元钱。我想现在正是苹果的高产期，怎么会突然涨价啊，是不是有什么关于苹果的新闻？比如说苹果减产了，或者什么地方大量存储苹果作为工业原料之类的。”

罗小曼想了想说：“这方面的新闻好像没有听到过，除非新的研究发现苹果有什么奇特功能，这样才会改变苹果的供需关系，从而直接影响苹果的价格。不过苹果涨价我想应该是最近关于橘子的一则新闻吧。”

凌若晗问：“橘子的新闻？橘子的什么新闻啊？橘子的新闻关苹果什么事？”

罗小曼说：“最近有则新闻说今年盆川的很多橘子都长虫子了，外表看上去好好的橘子，剥开后里面有米粒长的白色蛆虫爬出来，很多人现在都不敢买橘子了，甚至谈‘橘’色变，还纷纷打电话让亲朋好友不要买橘子，橘子一时间根本就卖不出去了。而橘子和苹果是大众日常经常消费的水果，它们之间显然是一种互为替代品的关系，现在突然不敢消费橘子，必然要增加苹

果的消费了，苹果的需求也就随之增加，涨价也就是情理之中的事情了。”

凌若晗说：“这种解释似乎说得过去，只是每斤涨了1元，差不多涨了30%啊，有点过分，而且这个替代品关系也有点特殊。”

罗小曼说：“涨了30%也不足为奇，毕竟是短时效应，时间长了，会有新的报道出来，一些地方的橘子没有长虫子，或者本地的苹果多进一些货，这样苹果的价格就会降下来的。另外你说的替代品之间的关系，这也正常，替代品就是基本用途相同的产品，它们之间总有相互影响的关系。如果一个人在大米和面条上的偏好是相同的，我们说大米和面条就是替代品。那么它们之间的价格总是相互联系的，大米涨价了，就改吃面条，或者没有大米吃，只得改吃面条，不管怎样，只要引起面条的需求增加，面条就可以涨价，生活中几乎所有的替代品之间都有这样的关系。价格还是由需求来最终决定的，如果一种物品没有了，消费者对它的替代品没有偏好，宁缺毋滥，那么它的替代品的需求也不会改变，价格自然涨不起来。”

凌若晗说：“呵呵，要是真的那样就好了，你说的那种情况是少数，既然是替代品，一般还是可以让大众接受的，一种物品引起另一种物品需求的增加，不涨价的情况很少。不过如果我们够敏锐，能够从市场信息或新闻中发现其中的秘密，那先下手为强倒是可以的，当我们发现一种必需品的供给出现问题时，就可以在它的替代品还没涨价之前先行储备一些，不说投机吧，至少不会受涨价的影响。”

罗小曼笑着说：“这个想法倒是不错，适当的时候还可以投机一把，小赚一笔呢。只是要学会发现市场信息，读懂市场信息，才能更好地捕捉商机啊。”



(1) 替代品。

对于两种物品，如果一种物品价格的上升引起另一种物品需求的增加，则这两种物品被称为替代品。简单地说，替代品就是基本用途相同的产品。我们一般都可以理解当替代品价格上升时，相应的产品价格也会上升，但我们却并不注意替代产品价格策略。

替代产品价格策略是指营销企业有意识地安排本企业消费替代性产品间的价格比例，用以实现某种营销目标。具有替代关系的产品，降低一种产品的价格，不仅会使该产品的销售量增加，而且会同时降低替代产品的销售量。如果企业为了把需求转移到某些产品上去，它可以提高那些准备淘汰的产品价格，或者用相对价格诱导需求，以牺牲某一品种，稳定和发展另一些品种；企业也可以利用这种效应，提高某一知名产品的价格，突出它的豪华和高档，以创造一种声望，从而利用其在消费者心目中的良好形象而增加其他型号产品的销售量。

(2) 互补品。

互补品是指两种商品必须互相配合，才能共同满足消费者的同一种需要，如照相机和胶卷。胶卷的需求量与照相机的价格有着密切的关系，一般而言，照相机价格上升，胶卷的需求量下降，两者呈现反方向变化。所以，如果 X 和 Y 是互补品， X 的需求量就与 Y 的价格呈反向变化。

对于互补品，我们关心的一个重要概念是互补品的革新。互补品的革新所带来的一个最明显的收益就是，它会大大提高你的主打产品的销量。聪明的互补品革新还可以帮助你更好地打败竞争对手。

8.6 都是坏路灯惹的祸 ——市场失灵

罗小曼今天请假了，不是事假，而是意外伤害造成的病假。昨天天气不错，吃完晚饭后罗小曼在外面散步，在回来的路上，就在很熟悉的小区门口摔跤了，没有什么特别的原因，就因为那里的路灯坏了，看不清路，一不小心就摔着了，这一摔还真不轻，今天走路都有些瘸，只好请病假在家休息了。好在白天有凌若晗在家陪着她，倒也不用担心什么，但偶尔发发牢骚还是免不了的。

凌若晗说：“这没什么，你这只不过是一点皮外伤，休息一天就好了。你想想人家要是骑摩托车摔着了或者坐汽车发生车祸，那得多痛苦啊。”

罗小曼说：“那不一样，我这个完全是多余的，要不是那的路灯坏了我看不清路，也不会下台阶时一脚踏空，摔得这么狠。都是那该死的路灯惹的祸，害我这么惨。”

凌若晗说：“是，都怪路灯，怪路灯害了你。不过话又说回来，路灯是死的，它不会主动去招惹你啊。其实，要怪应该怪制度，怪这路灯的管理制度，因为低效率的管理制度，路灯坏了后才没有及时修，要不也不会出现这种情况。”

罗小曼说：“对，主要原因还是在于制度方面。这里出现了市场失灵的现象，路灯是公共产品，不像私人产品那样，出现问题后马上会得到处理。公共产品的修缮总没有私人产品那样及时，因为在这里不是完全的市场机制，不具有竞争性和排他性，太容易出现市场失灵了。”

凌若晗说：“是啊，公共产品领域太容易出现市场失灵了。不仅路灯如此，院子外的那条路也是我来了之后几个月才修好的，要是市场机制在起作用，三天就修好了。还有，这里的有线电视上次坏了，修好以后还只是勉强能够使用。要想没有这种市场失灵现象，估计得都实行市场机制才行。”

罗小曼说：“说是这样说，但公共产品领域的市场失灵不可能都靠市场机制来解决。有的可以，像有线电视现在就慢慢市场化了，但还是没有真的市场化，要真的实行市场化，若一家经营容易导致垄断，造成效率的损失和消费者的损失；若多家来经营，成本抵不上收益，只能涨价了，这不是最好的状态，消费者也没有得到优惠，还不如现在这种状态呢。公共产品领域的市场失灵问题是个比较复杂的问题，不是那么容易解决的。目前的这种依靠政府出面来解决，外界加强监督应该算是不错的办法了。我们还想不出更好的办法，唯一能做的就是监督上下点工夫了，像我这样的情况就该曝光，让有关部门赶紧解决这个问题，以免别人再受伤害。”

凌若晗说：“政府作为是不可少的。公共产品领域的市场失灵只会导致一些小的问题，最多是我们受到的服务不够好、不够规范。别的领域市场失灵就麻烦了，最明显的是收入分配领域，这个领域的市场失灵只会导致收入分配不公，加上‘马太效应’，就会让贫富差距越来越大，如果政府不作为，让其发展下去，最后只能导致社会的不稳定，影响经济和社会发展了。还有一个区域发展的问题，如果完全依靠市场机制来解决问题，那些发达地区条件

较好，可以获得更多的资源，从而可以加速发展，而落后地区条件不好，没有人有兴趣来投资，最终会沦为更落后的地区。这些领域都不可能完全按照市场机制来运行，必须要有政府出面调节，均衡发展，才可能取得最终的长远发展。这样说来，市场失灵的主要解决方式还得要靠政府啊。”



不管在什么样的经济制度下，市场失灵总是一种正常现象，只不过程度不同而已。我们能做的是尽量认识市场失灵及其表现形式，在这个基础上才能更好地针对市场失灵采取相应的纠正措施。

经济学中说的市场失灵是指市场无法有效率地分配商品和劳务的情况。对经济学家而言，这个词汇通常用于无效率状况特别重大时，或非市场机构较有效率且创造财富的能力较私人选择更佳时。另一方面，市场失灵也通常被用于描述市场力量无法满足公共利益的状况。

市场机制配置资源存在缺陷，也就是市场失灵的表现通常有以下几个方面：

(1) 收入与财富分配不公。这是因为市场机制遵循的是资本与效率的原则，资本与效率的原则又存在着“马太效应”，完全按市场机制来分配财富，最终只能出现严重的贫富差距。

(2) 外部负效应问题。外部负效应是指某一主体在生产和消费活动的过程中，对其他主体造成的损害。外部负效应实际上是生产和消费过程中的成本外部化，但生产或消费单位为追求更多利润或利差，会放任外部负效应的产生与蔓延。在这里市场机制不能完全发挥作用。

(3) 竞争失败和市场垄断的形成。竞争是市场经济中的动力机制。竞争是有条件的,一般来说,竞争是在同一市场中的同类产品或可替代产品之间展开的。但一方面,由于分工的发展使产品之间的差异不断拉大,资本规模扩大和交易成本的增加,阻碍了资本的自由转移和自由竞争。

(4) 失业问题。失业是市场机制作用的主要后果,一方面从微观看,当资本为追求规模经营,提高生产效率时,劳动力被机器排斥。另一方面从宏观看,市场经济运行的周期性变化,以及对劳动力需求的不稳定性,也需要有产业后备军的存在,以满足生产高涨时对新增劳动力的需要。

(5) 区域经济不协调问题。市场机制的作用只会扩大地区之间的不平衡现象,一些经济条件优越,发展起点较高的地区,发展也越快。随着这些地区经济的发展,劳动力素质和管理水平等也会相对较高,可以支付给被利用的资源要素的价格也更高,也就越能吸引优质的各种资源,以发展当地经济。那些落后地区也会因经济发展所必须的优质要素资源的流失而越发落后,区域经济差距会拉大。

(6) 公共产品供给不足。像国防、公安、航标灯、路灯、电视信号接收等这些公共产品在市场机制作用下会存在矛盾,导致供给不足。

(7) 公共资源的过渡使用。有些生产主要依赖于公共资源,如渔民捕鱼、牧民放牧。他们就是以江湖河流这些公共资源为主要对象,这类资源既在技术上难以划分归属,又在使用中不宜明晰归属。正因为这样,由于生产者受市场机制追求最大化利润的驱使,往往会对这些公共资源出现掠夺式使用,而不能给资源以休养生息。

认识了市场失灵的表现,我们就可以根据相关理论提出纠正的措施。

8.7 自由主义的天堂 ——完全竞争

面对自然垄断和寡头垄断市场的一些低效率，凌若晗和谬森一家只能接受无奈的局面，不过还是希望多一些竞争的市场，毕竟市场有竞争，既对市场有利，又对消费者有利。凌若晗现在书看了不少了，清楚地记得完全竞争市场的特征：

（1）生产者所提供的服务或者产品是无差别的。所有商品提供者的服务和产品都是一样的，因而买什么样的商品对消费者来说都是没有差别的。

（2）在市场上有无数的买者和卖者。

（3）在这个市场上，各种资源都是可以自由流动的。想加入这个市场并无任何阻力，任何人都有资格进入该市场，退出时也不存在任何障碍。

（4）在这个市场上，信息是完全充分的，即买者和卖者对市场的情况有充分的了解。由于买卖者众多，大家都购买或出售相同的服务，并且任何一个买家或卖家的需求量或供给量只占总量的一小部分，所以，大家都无法左右市场价格，都是既定市场价格的接受者。

仔细揣摩着这些条件，凌若晗想，这些条件看似简单，其实很苛刻，也许生活中除了大米和小麦市场外，真的很难找到所谓的‘完全竞争市场’了。

面对这种思考结局，初学经济学的凌若晗肯定是不甘心的，她找到罗小曼问道：“这个完全竞争市场的条件看上去很简单，而且我们大家都希望这样

的市场机制在运行，为什么实际中这种市场却少之又少呢？”

罗小曼说：“这是由生活现实所决定的。所谓的完全竞争只是理想的一种状态，或者说是我们参考的一个标准，真正的完全竞争市场实际上不存在的，即使教科书上说的小麦和大米市场，那也只是接近完全竞争市场，并非真正意义上的完全竞争市场。因为就信息是完全的那一点，我们就根本无法满足，所以不要奢望能找到真正的完全竞争市场。”

凌若晗说：“既然现实生活中根本就没有这种市场，那为什么还要给这种市场下个定义啊？这不是在误导我们吗？”

罗小曼说：“也不能说是在误导啊。这个定义当然还是有作用的，就像刚才说的，这首先是一个参考标准，有了这个参考标准，我们在市场建设过程中，就要尽量使得我们的市场机制接近于这种状态，这样我们的市场才是有效率的，资源浪费才会是最低的，我们才能最终在竞争中取胜。第二个方面的原因在于研究上的方便，有了这种市场状态的假设，我们对于市场机制的某些方面可以研究得更加透彻，这个可以反过来促进市场的发展。第三个方面，既然这样一种情况是我们努力的方向，那么我们在市场监管中也有了一定的参考标准了。这些都是从不同程度上受惠于消费者的。所以说，这种定义肯定是有必要的。”

凌若晗说：“你说的这些都是政府或者学者用来改进现实状况的，可对我们普通老百姓没有什么用啊？”

罗小曼说：“怎么会没有用啊。有了完全竞争市场的一些标准，就有助于我们认识哪些市场是完全竞争市场或者说接近于完全竞争市场，当我们在那个市场消费时，就基本不用还价或者货比三家，这就节约了时间成本。另外，

认识这个标准，消费者就会有消费趋势，就是尽量到那些竞争性比较好的市场消费，这个导向最终会传递到市场服务的供应者，他们接收到这个信号之后，会采取相应的策略，从而改变整个市场的竞争格局。相对于完全竞争市场，垄断或寡头垄断市场中，消费者的利益更容易被侵占，为了我们消费者的利益，我们可以加强对这些市场的监督，这也是对消费者自身有利的一面。”

凌若晗说：“我还是只看到问题的表面现象。你说的是正确的，这些东西就看我们怎么去用，用好了一样是对我们大有帮助的。”



说到完全竞争，不可忽视的概念就是完全垄断和竞争均衡。

完全垄断是指整个行业中只有一个生产者的市场结构。这种市场结构形成的主要条件有：一是厂商即行业，整个行业中只有一个厂商提供全行业所需要的全部产品；二是厂商所生产的产品没有任何替代品，不受任何竞争者的威胁；三是其他厂商几乎不可能进入该行业。在这些条件下，市场中完全没有竞争的因素存在，厂商可以控制和操纵价格。这与完全竞争的含义和形成条件是不同的。完全垄断厂商所面临的需求曲线就是整个市场的需求曲线，是一条向右下方倾斜的曲线。

竞争均衡是指以完全竞争为特征的市场或经济中供给和需求的平衡。由于完全竞争中单独的买者和卖者都没有力量（支配性地）影响市场，价格将趋向等于边际成本和边际效用的水平。

8.8 为什么到潘龙园买眼镜会便宜 ——区域定价

北方的天气虽然比较凉，但到了 6 月份也渐渐热起来了，尤其是在干燥的气候下，太阳显得格外刺眼。这样刺眼的阳光既伤眼睛又伤皮肤，爱美的女人在大街上走的时候都带起了墨镜。凌若晗中午下自习的时候也觉得这阳光有些让人受不了，回到家便和罗小曼商量着周末去买副墨镜。

到了周末，凌若晗和罗小曼相约一起去买眼镜。到了地铁站，凌若晗还是习惯地去一号线准备买去西苑的票，但罗小曼阻止了她，建议她去买四号线去潘龙园的票。凌若晗没来得及问就先买票和罗小曼一起上车了，但在车上，凌若晗又纳闷地和罗小曼聊开了。

凌若晗说：“小曼姐，我们平时买东西不都去西苑商业街吗，上次我就看到那里有很多卖眼镜的店，怎么这次我们不去西苑，而去潘龙园，潘龙园是什么地方啊？”

罗小曼说：“我们平时去西苑，主要是买衣服，因为那个地方衣服的品种比较齐全，什么牌子的都有，而且价格上也比较公道。但今天我们要买的不是衣服，而是眼镜，当然要去潘龙园了，因为潘龙园是专业卖眼镜的地方，虽说远了点，但潘龙园的眼镜明显比西苑的要便宜，这么好的地方我们为什么不去呢？”

凌若晗说：“京城虽然很大，但各地区之间价格不会相差太大吧，为什么

潘龙园的眼镜会便宜一些啊？”

罗小曼说：“潘龙园的眼镜之所以便宜，我想有两个方面的原因吧。

第一个原因是区域定价。潘龙园的地段可不像西苑那么好，而且一般人逛街都不往那边去，虽然那边的交通条件也不错，但毕竟不是主要商业街区。地理位置造成了消费者的自然分流，去那儿买东西要花的时间一般比去西苑要多些，但交通费用差不多，因为这些因素，潘龙园的眼镜一般实行区域定价策略，在考虑了本身的店铺租金之后，会更大地让利给消费者，只要有时间的消费者，去潘龙园购买眼镜，一定可以得到应有的实惠。

第二个原因是规模优势。潘龙园的消费者虽然不像西苑这么多，但潘龙园的地理条件还是很优越的。正因为这里的地理条件优越，这里不仅是眼镜的零售地，还是整个北方地区重要的眼镜批发市场。各种眼镜品牌都云集于此，因此在这里买眼镜就有明显的规模优势效应，就像夜市一样，大家集聚在一起，既能吸引消费者，还能更多地让利于消费者，这是一个互赢的双向过程。所以到潘龙园买眼镜比较便宜。”

凌若晗说：“我想主要原因还是区域定价吧，即使是规模优势，也要在区域定价中体现，要是没有价格优势，估计规模优势也很难发挥出来。”

罗小曼说：“是的，如果要找主要原因，那就是区域定价了。区域定价是个常用的定价促销方式。对于没有地域优势的地区，要扩大市场，吸引人气，这是一个有效的方法。毕竟穷人的时间总是比富人的时间多，所以这对于经济能力不是很强的消费者还是很有吸引力的。而且区域定价还是一个市场导向，通过区域定价，可以引导市场向预想的方向发展。而作为消费者，有时也需要区域定价来满足自身的消费。”

凌若晗说：“既然区域定价有其存在的理由，那生活中应该有很多区域定价的情况吧，还有哪些呢？”

罗小曼笑着说：“当然不止眼镜了，生活中的区域定价确实有一些，像常见的建材和装饰材料市场，一般建在比较集中的地区，这些市场的销售就比单家独户那种销售在价格上有优势，其实这里面的策略就是区域定价。区域定价虽然是一种价格歧视策略，但对于消费能力不是很强的消费者，这种歧视又有什么关系呢？”



区域定价是一种典型的价格歧视，它实际上并不是由于地域原因造成的折扣让利，而是靠数量优势让利于消费者的。但这个数量的优势要体现出来，有时需要区域的条件，因而冠名区域定价。

区域定价具体来讲有产地定价、统一运送定价、分区定价、运费分摊定价和基点定价几种方式。每种方式都要考虑区域的地理位置问题。

对于普通消费者来说，我们没有必要知道到底有多少种定价方式，但我们可以安心地接受这个定价，在消费时间允许的情况下，我们还应该充分利用区域定价原理为我们节省消费费用。

后 记

光阴如日月穿梭，转眼间，两年时间已满，凌若晗在这两年的时间里，了解了清华府国的风土人情，体验了普通百姓的生活。除了这些之外，她时刻不忘记凯思密院长布置给她的任务，时时刻刻想着她那一百篇日记，好在有精明能干的罗小曼孜孜不倦地帮助她，总算按时完成了任务。两年时间里，她从对经济学的陌生开始，慢慢地熟悉了身边的事物所包含的经济学原理，到现在面对一般现象都能轻松地解释并可以依据情况给出相应的建议，她从经济学意识以及习惯于运用经济学思考解决生活实际问题等各方面努力地成长着。

这天她带着一百篇日记来见凯思密院长，凯思密边检查她的日记边点头表示满意。看完之后，凯思密院长说：“恭喜你，你已经走向经济学的殿堂了。经济学像其他学科一样博大精深，你不可能在课堂上和教室里完全弄懂它，就算弄懂了你也不一定会用。你现在虽然只是掌握了经济学的一些基本原理，但是你已经能够很好地利用它了，这才是经济学真正的精髓。你已经顺利毕业了。我希望你回国后，继续研究这门学问，将自己的所学运用到生活中去，帮助你的生活，帮助你的家族事业。亲爱的孩子，继续加油吧！”

反侵权盗版声明

电子工业出版社依法对本作品享有专有出版权。任何未经权利人书面许可，复制、销售或通过信息网络传播本作品的行为；歪曲、篡改、剽窃本作品的行为，均违反《中华人民共和国著作权法》，其行为人应承担相应的民事责任 and 行政责任，构成犯罪的，将被依法追究刑事责任。

为了维护市场秩序，保护权利人的合法权益，我社将依法查处和打击侵权盗版的单位和个人。欢迎社会各界人士积极举报侵权盗版行为，本社将奖励举报有功人员，并保证举报人的信息不被泄露。

举报电话：(010) 88254396; (010) 88258888

传 真：(010) 88254397

E-mail: dbqq@phei.com.cn

通信地址：北京市万寿路 173 信箱

电子工业出版社总编办公室

邮 编：100036